



وزير المال اللبناني:
الأولوية للخصخصة
والسوق المالية



وزير السياحة اللبناني:
المعرض العربي والدولي
للسياحة والسفر

AWTTE 2005
Arab World Travel and Tourism Exchange

البنك الدولي:
"التواقيع" العربية
تكبل حركة الأعمال

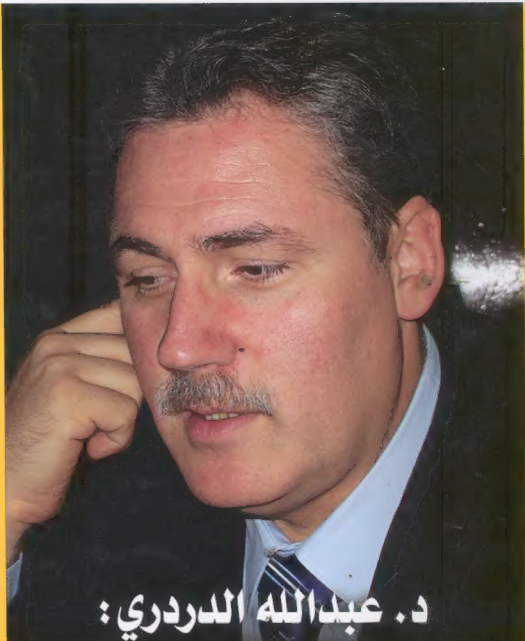
فائض أموال

فورة عقار

مشكلة تمويل؟

الاقتصاد والاعمال

في قمة مايكروسوفت للأعمال:
برامج خاصة بالشركات المتوسطة

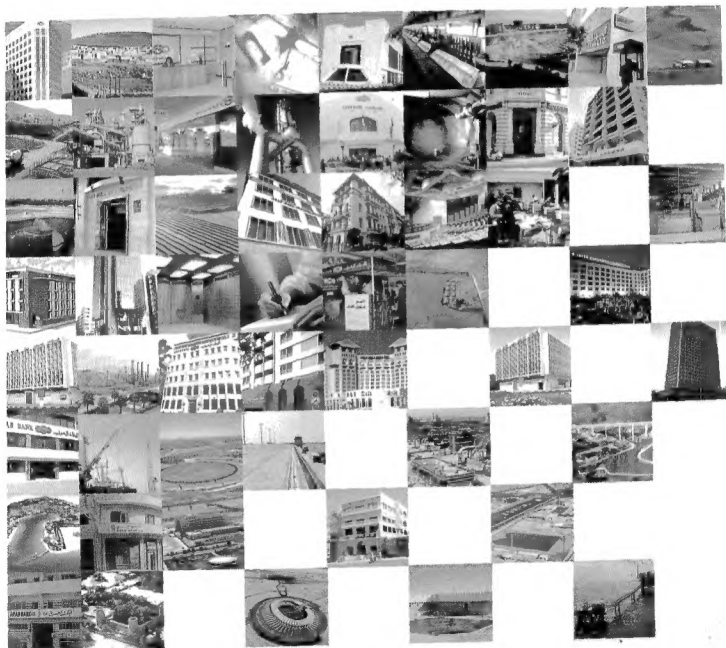


د. عبد الله الدردي:
يضغطون على سورية ويستثمرون فيها!
تغيّرت قواعد اللعبة مع لبنان:

● لدينا مصارف وتأمين وسلع واكتشفنا أننا لا نستطيع الاعتماد على لبنان لتقديم الخدمات للإقتصاد السوري

● لا حاجة لقوى العمل السورية لتذهب الى لبنان

كم لزمنا من الوقت لبناء الشبكة المصرفية الرائدة في العالم العربي؟





١٩٣٠
٧٥
٢٠٠٥

ما كنّا أنجزناها بدونك أنت





OFFICIAL TIMEKEEPER



الماء هو العنصر الطبيعي لمايكل فلبس.
بلا نيت أوشن ساعته.

اختياري.



Ω
OMEGA

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ايبكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952

Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae

www.iktissad.com

Advertising contact:

E-mail: advert@iktissad.com

Fax: +961 1 863958

Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل * سورية 150 ل.س * الاردن 4 دينار
- فلسطين 25 ريال * الكويت 2 دينار * البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريال * الامارات 25 درهما * عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال * مصر 10 جوهات * ليبيا 9 دينار
- تونس 10 دينار * المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY
- SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC * U.K. 4 LS * CANADA \$ 11
- AUSTRALIA \$ 10 Aus * U.S.A. \$ 8

الاشتراك السنوي:

- الدول العربية \$ 80
- الدول الأوروبية 80 Euro
- الدول الاميركية \$ 100
- الدول الحكومية والاساسات \$ 150

ABC

1000 Annual Circulation

النوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

من ردموند في أميركا، إلى مسقط، مروراً
بهيلسنكي وعواصم عربية وأجنبية عدة، تفرد
"الاقتصاد والاعمال" جناحيها المتواضعين
بمعيار الحجم، لتكون حاضرة في مختلف
الأحداث والأنشطة التي تهتم قراءها.
ومحتوى هذا العدد يؤكد مرة أخرى نجاح
"الاقتصاد والاعمال" في تحقيق المعادلة
الصعبة التي ميزتها منذ نشأتها، وهي تقديم
محتوى إعلامي يرضي الاهتمامات المختلفة
لقراءها بأقل الامكانيات البشرية والمادية.
فكانت "الاقتصاد والاعمال" بالفعل لا
بالرفعة، مجلة المصارف والاستثمار، ومجلة
الصناعة والتجارة، ومجلة السياحة والعقار،
ومجلة تقنية المعلومات والاتصالات الخ..
واستند النجاح في تحقيق هذا الهدف، على
فلسفة بسيطة وهي العمل الميداني والتفاعل
المباشر مع قادة المؤسسات العاملة في تلك
المجالات، والحضور الدائم في الأنشطة التي
يشاركون فيها؛ فغدت المجلة جزءاً لا يتجزأ
من نسج بيئة الأعمال في المنطقة تعكس بعمق
وشغافية قضاياها ومهمها ورؤى القيادات
الفاعلة فيها.

ولعل أبرز ما ميّز تلك التجربة، القدرة على
خلق أجيال متعاقبة من الصحافيين المؤمنين
بتلك الفلسفة؛ منهم من استمر في المجموعة
ومنها من تركها وحافظ على أفضل
العلاقات معها، ومنهم من عمل في مواقع
أخرى وعاد إليها.

وتظهر على صفحات هذا العدد أسماء
جيل جديد من خريجي مدرسة "الاقتصاد
والاعمال"، يؤكدون من خلال المواضيع
والتحقيقات والمقابلات التي كتبت من
عواصم مختلفة وفي مجالات متعددة،
استمرار النجاح في تحقيق تلك المعادلة
الصعبة.



هذا العدد

اقتصاد وأعمال

- 6 مجموعة الخرافي الكويتية: الاستثمار في الصين
10 استمرار المفاوضات حول إعادة هيكلة "ف.ا.كتانة"
16 "الأهلية للاستثمار": تأسيس شركات ومشاريع في لبنان والسعودية

مقال

38 القمة العالمية: استجابة محدودة

- 42 من يؤمل طفرة العقار وكيف؟
46 "موجة" جديدة من المشاريع العقارية العملاقة
50 البنك الدولي: بيئة الأعمال العربية مكبلة بالتواقيع

مقابلة

- 54 نائب رئيس الوزراء السوري د. عبد الله الدربري: يضغطون على سوريا ويستثمرون فيها!
59 الوزير جهاد أزعر: الأولوية للخصخصة وتطوير السوق المالية
68 رئيس المجموعة الدولية للاستثمار: 4 مليارات دولار القيمة المتوقعة لشركائنا

اقتصاد عربي

- 72 الصناعة السعودية على أبواب WTO
78 محمد الغنم: "البا" الثالثة عالمياً بالطاقة الإنتاجية والأولى بالتكنولوجيا
81 خالد كانو: القطاع الخاص في مملكة البحرين أمام فرص جديدة

تعاون عربي

- 89 مجلس الأعمال العربي الروسي: صندوق استثماري برأس مال مشترك

تأمين

- 92 تقييم شركات التأمين المصرية تمهيداً لخصخصتها

مصرفية

- 98 رئيس البنك الأهلي المتحد: رؤية واضحة للتوسع

اقتصاد جديد

- 110 "قمة مايكروسوفت للأعمال": تطبيقات جديدة مصممة للشركات المتوسطة
114 هل تحتفظ "نوكيا" بعرض الهاتف النقال؟
118 "الوطنية للاتصالات": شراكة قوية مع "نوكيا" و"إريكسون"

ملف خاص

- 127 - 170 الملتقى وللعرض العربي الدولي للسياحة والسفر



6



68



81



98



أول كرونوغراف أوتوماتيكي مزود ببحثيائي للطلق يعمل حتى ٧٧ ساعة ولترار ضغط حاذقة على نزاعة الخطر. حركة ميكانيكية ذات تهيئة أوتوماتيكية ٧٥١، مصنعة في مشاغل الدار دار جيجو-لوكهيد. قال د. ج. سويسر هذا العام ١٩٧٧

[illegible]

مجموعة الخرافي الكويتية: الاستثمار في الصين

تأسيس الشركة الكويتية - الصينية برأس مال 275 مليون دولار



اسد البنوان يترأس يوسف المجدد (اليمني) والسفير الصيني

كانت منتشرة في عدد من الدول الأجنبية، إلا أنها تركز استثماراتها بشكل لافت في الدول العربية على وجه الخصوص. وما اختارها الصين هذه المرة إلا لأسباب الجدوى أولاً، وخيراً، بالنظر إلى العوائد المجزية التي يحققها المستثمرون الأجانب هناك.

4- صمّت لائحة المكتبتين المؤسسين، مجموعة "صناعات الغانم" التي لها استثمارات سابقة في الصين، علماً بأن إجمالي الاستثمارات الكويتية هناك يبلغ نحو 300 مليون دولار في نحو 18 مشروعاً، في المقابل لـ 10 شركات صينية في الكويت، تعمل في قطاعات البناء والكهرباء والماء بالإضافة إلى عشرات الانشاقات التي عقدها مع شركات كويتية لمشاريع مشتركة في العراق.

5- طرح 50 في المئة من رأس المال للاكتتاب العام، أي نحو 137 مليون دولار، يعني أن الحكومة والمؤسسين معاً أرادوا لعموم الكويتيين الإفادة من هذه الفرصة الاستثمارية، وفي ذلك مؤشر جديد على الرغبة في توجيه جزء من السيولة للنشأة، بغل ارتفاع أسعار النفط، نحو استثمارات خارجية لتتويع المخاطر وتخفيف العبء الملقى على سوقي الأسهم والعقار، خوفاً من موجة تضخم في أسعار الأصول يحذر منها بعض خبراء المال والاقتصاد.

6- على الرغم من اسمها "الكويتية - الصينية" فإن الشركة وضعت في أجدتها تنويع استثماراتها آسورياً، بهدف أن تكون الشركة رأس جسر للاستثمارات الكويتية، مقرها الصين ويعيها على أية فرصة في عموم آسيا.

7- وفي باب العذر، يمكن ذكر نوايا أعلنتها شركة الاستثمارات الوطنية مفادها أن البداية ستكون في استثمارات رأسمالية غير مباشرة، ولا سيما في أسهم الشركات الناجحة والصانقي ذات العوائد الجيدة.

8- الاستثمارات المباشرة التي قد تنتظر قليلاً، ستكون في قطاعات التكنولوجيا والاتصالات والنظف والبترو كيميائيات، فضلاً عن الاستثمار العقاري والمصرفي. تبسقى الإشارة إلى أن شركة الاستثمارات الوطنية، المملوكة لمجموعة الخرافي والتي أدت اختبار الشركة الكويتية - الصينية، حققت فزوات نوعية في أمانها خلال السنوات 2005، إذ ضاعفت تقريباً الأصول المدارة لديها لتبلغ نحو 6,2 مليارات دولار، وتنتظر أرباحاً يتوقع أن تبلغ في العام 2005 أكثر من 210 ملايين دولار. ■

ضمن جولة شملت أيضاً عدداً من الدول الآسيوية.

2- بدخول الهيئة العامة للاستثمار في رأس مال الشركة الجديدة تكون الحكومة ملتزمة مباشرة بهذا المال الذي سيوظف في الصين، في خطوة وصفت بالتنويع الحكومي، ولا سيما إذا عرفنا أن نحو 82 في المئة من الاستثمارات الحكومية الكويتية (من خلال ما يعرف بصندوق الأجيال) موظفة في أميركا وأوروبا فقط. ورات الحكومة مصلحة مباشرة في سبر أغوار التجرية الصينية التي باتت محط أنظار العالم بأسره.

3- مجموعة الخرافي كانت سبّاقة دائماً في إطلاق الشركات القابضة المشتركة، وهي ذات سجل حافل في هذا المجال عربياً، يتمثل في تأسيس وإدارة استثمارات شركات عدة هي: "الكويتية - المصرية القابضة"، "الكويتية - السورية القابضة"، "الكويتية - الأردنية القابضة"، و"الكويتية - السودانية القابضة".

وحقق مجموعة الخرافي بقيادة نذّة "الكويتية - الصينية القابضة" فتحاً جديداً في سجلها خارج الوطن العربي، فهي وإن

الكويت - الاقتصاد والأعمال

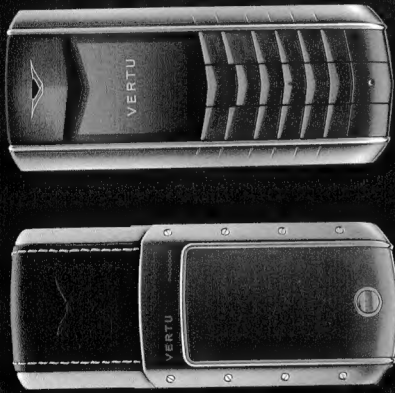
تقف مجموعة الخرافي الكويتية بزمخ وراء إطلاق الشركة الكويتية الصينية برأس مال يزيد على 275 مليون دولار.

فمن خلال نواياها الاستثمارية، شركة الاستثمارات الوطنية، قادت مجموعة الخرافي تصالفاً عريضاً ضم من جانب الحكومة، الهيئة العامة للاستثمار، ومن القطاع الخاص، مجموعة صناعات الغانم، بالإضافة إلى شركة مشاريع الكويت الاستثمارية (كيكسو) والشركة الأهلية للتأمين، باكتتاب نسبتته 50 في المئة من رأس مال الشركة الكويتية - الصينية، وطرح الباقي في اكتتاب عام للجمهور الكويتي من أفراد وشركات.

الأبعاد

لهذه الخطوة أبعاد كثيرة يمكن إيجازها بالآتي:

1- انطلقت الفكرة أثناء زيارة رئيس مجلس الوزراء الكويتي الشيخ صباح الأحمد الصباح إلى الصين العام الماضي، على رأس وفد رسمي وخاص كبير جداً،



اختبار بورش: VERTU ASCEND

هل هناك هاتف آخر يجعل الناس بسيارة سباق؟
 يمكن Vertu Ascend من مادة "Liquidmetal" يمنحه صلابة فائقة لتعطي مثل هذا الاختيار.
 هذه هي إحدى الحقائق الإضافية التي تتميز هاتف Vertu عن أي هاتف آخر في العالم.

شاهد فريق Vertu يشارك في سباق Porsche Michelin Supercup.

VERTU

+961 3 726 726

VERTU.COM



خادم الحرمين الشريفين الملك عبد الله بن عبد العزيز

وبالتزامن مع اهتمامها بتطوير شؤونها الداخلية، تولي المملكة الميادين العربي والإسلامي أهمية خاصة. وفي الحقيقة إن بصمات الملك عبدالله واضحة في كافة المحافل التي تصب في تعزيز التعاون العربي والوحدة بين الأشقاء والدفاع عن القضايا العربية المحقة. فمن مبادرة السلام في بيروت إلى الدعوة إلى إنشاء مركز لمكافحة الإرهاب، تستمر المملكة بقيادة الملك عبدالله في مساهماتها الفعالة في إعادة ترتيب البيت العربي على أسس التعاون والإخاء مع استمرار المملكة في كونها بوابة العالم العربي على السياسة الدولية.

الاحتفال في بيروت



مشكو الرؤساء الثلاثة والسفير السعودي يقطعون قالب الطوى، يبدأ من اليسار: الوزير رزق، السفير خوجة، النائب حميد والوزير باهي

لمناسبة اليوم الوطني السعودي، أقام سفير المملكة العربية السعودية في بيروت عبد العزيز بن محي الدين خوجة حفل استقبال حاشد في مركز البهال، حضره ممثلون عن الرؤساء الثلاثة وعدد من الوزراء وحشد من الشخصيات السياسية والدبلوماسية والإعلامية. مثّل رئيس الجمهورية الوزير شارل رزق، ورئيس مجلس النواب النائب أيوب حميد ورئيس الحكومة الوزير خالد باهياني.

اليوم الوطني في المملكة العربية السعودية

75 عاماً مرت على تأسيس المملكة العربية السعودية عرفت فيها مسيرة مضيئة في مختلف ميادين التنمية الاقتصادية والاجتماعية. واحتفال المملكة باليوم الوطني في 23 أيلول/سبتمبر من كل عام، والذي بات لأول مرة عطلة رسمية في المملكة، يعطي هذا التاريخ رمزية خاصة بوصفه محطة لمراجعة الانجازات المحققة ومنصة للانطلاق نحو المستقبل وتحقيق الأهداف الوطنية الكبرى.

ويكتسب اليوم الوطني هذا العام مدلولات خاصة كونه العيد الأول الذي يمر في عهد خادم الحرمين الشريفين الملك عبدالله بن عبد العزيز بعد رحيل الغفور له الملك فهد بن عبد العزيز. ويمكن القول أن المملكة مقبلة مع بزوغ فجر عامها الخامس والسبعين على مرحلة جديدة تجمع في طياتها ما بين استمرارية الحكم والأصلاح. وتستند المملكة لدعم المضي في خطة الإصلاح المنشودة من مقومات عدة، أولاً، رؤية الملك عبدالله بن عبد العزيز الذي قام بدور كبير في إطلاق ورشة الإصلاح منذ سنوات عدة حتى لقب بـ"مهندس الإصلاح"، ثانياً، التلاحم الوثيق ما بين السلطة والشعب الذي من شأنه تثبيت خطوات المملكة على سكة الإصلاح ويصيح القرارات المتخذة برواية وطنية خاسلة، ثالثاً، القناعة العربية والدولية بأهمية دور المملكة في المنطقة استناداً إلى ثوابتها السياسية الفاضلة على الاعتدال وفلها الاقتصادي.

مجموعة الاقتصاد والأعمال تهنئ القيادة السعودية

قدم وفد من مجموعة الاقتصاد والأعمال التهنئة إلى القيادة السعودية الجديدة وعلى رأسها الملك عبدالله بن عبد العزيز:

وزار الوفد الذي ضمّ رئيس المجموعة سعيد خوري ومديرها العام رؤوف أبو زكي كلا من خادم الحرمين الشريفين عبدالله، وولي العهد الأمير سلطان بن عبد العزيز وأمير منطقة الرياض سلمان بن عبد العزيز ووزير الدفاع الأمير خالد بن سلطان.

كما قدم الوفد التهاني بوقفة الغفور له خادم الحرمين الشريفين الملك فهد بن عبد العزيز.

وأبدى ولي العهد الأمير سلطان خلال استقباله وفد المجموعة بالاحترام والاحتراف، وقال أن لبنان يبقى الوطن الثاني للمجموعة ولجميع مواطنيها، وأضاف: "إن التنوع القائم في لبنان وصيغة الغيوس المشترك تشكل نموذجا للتعايش بين المذاهب والأديان"، وقال أن لبنان كان دائماً في عقل وقلب جلالة الملك الراحل فهد وأن المملكة ترحم لبنان الاستقرار والأزدهار وإنها لا تالو جهداً في دعم جهود الدولة اللبنانية لتحقيق ذلك.

يذكر أن مجموعة الاقتصاد والأعمال ترتبط بعلاقات وثيقة مع المملكة العربية السعودية بقطاعها العام والخاص، وسبق لها أن نظمت دورتين للملتقى الاقتصادي السعودي اللبناني في الرياض بمشاركة الأمير سلمان بن عبدالعزيز، أمير منطقة الرياض، والرئيس الشهيد رفيق الحريري، وهي تعكف على التحضير لعقد للملتقى الثالث في بيروت في كانون الأول/ديسمبر المقبل.

Don't complain if it goes too fast.



IWC
SCHAFFHAUSEN
SINCE 1868



Ingenieur Chronograph AMG, Ref. 3725: Anyone like AMG - who manages to make a Mercedes even better has much in common with IWC: a passion for precision and high performance, toughness and the under stated beauty of technology. A good reason to build a new watch together. With a chronographic movement in a titanium case. Giving you 0 to 100 in exactly 100 seconds. And not a tenth more. **IWC. Engineered for men.**

Mechanical chronograph movement |
Self-iron inner case for protection
against magnetic fields (figuring 1
IWC bracket system | Antireflexive
sapphire glass | Water-resistant to
120 m, AMO back-engraving |
42.5 mm case diameter



مؤلة الامارات العربية المتحدة احمد صديقي اولاده دبي - تلفون: ٤٢٥٢٦٣٠٨ +٩٧١ ٤٢٥٢٦٣٠٨ برجمان - تلفون: ٤٣٥١٧١٧ +٩٧١ ٤٣٥١٧١٧ لاسوق الحرة، مطار دبي - تلفون: ٤٤٤٣ - ٨٠٠، موهرات المنارة، ابو ظبي - تلفون: ٢٦٢٧٢٢٢٢ +٩٧١ ٢٦٢٧٢٢٢٢، ملكوت مراد يوسف بيهواسر، الصفاء - تلفون: ٢٤٢١١٠٧ +٩٦٥ ٢٤٢١١٠٧ البحرين: اسيا للمجوهرات، الممامة - تلفون: ٧٥٣٤٤٤ +٩٧٢ ١ ٧٥٣٤٤٤، قطر: ريغواي، سوحة - تلفون: ٤٨٣٦٧٩ +٩٧٤ ٤٨٣٦٧٩، عمان: كومنجي رانداس، مسقط - تلفون: ٧٠٢١٤٢ +٩٦٨ ٧٠٢١٤٢، مصر: فيلونايلر بالاس، القاهرة - تلفون: ٢٧٠٤٤٤ +٢٠ ٢٧٠٤٤٤، لبنان: اتانبار، بيروت - تلفون: ٢٥٦٦٥٥ +٩٦١ ١ ٢٥٦٦٥٥، كازارتان بيروت - تلفون: ٢١٧ ٢٣٤٧٢٧ +٩٠ ٢١٧ ٢٣٤٧٢٧، الاردن: ابو ظفرة، شارع غاردينز عمان - تلفون: ٦٥٥١٦٦٠٣ +٩٦٢ ٦٥٥١٦٦٠٣، تركيا: كرونوس، اسطنبول - تلفون: ٢٣٤٧٢٧ +٩٠ ٢٣٤٧٢٧



نبيل كتانة

لبنانية-سعودية

وخلافاً لما ذكرته "الاقتصاد" والأعمال في عددها السابق فإن المجموعة المغاوضة لا تقتصر على مجموعة المهديب السعودية بل تضم مستثمرين لبنانيين اثنين هما سامي خوري وسليم غريب، وبرأي مصادر وثيقة الصلة بمؤسسة "ف.أ.كتانة" فإن هذه المجموعة المتنوعة النشاطات قادرة على توفير قيمة مضافة للمؤسسة، فضلاً عن استعدادها للمضي قدماً في عملية إعادة الهيكلة من خلال ניתيحها زيادة رأس المال بمقدار 10 ملايين دولار أميركي.

وهذه المجموعة اللبنانية السعودية في حال نجاح المفاوضات معها، ستدخل ملكية مؤسسة "ف.أ.كتانة" ومجلس إدارتها بوصفها مجموعتين؛ الأولى تضم المهديب - خوري، والثانية تضم سليم غريب.

ماذا تشمل المفاوضات؟

والمفاوضات الجارية والمقرر أن تنتهي إلى نتيجة إيجابية أو سلبية تشمل مؤسسة "ف.أ.كتانة" فقط بما تملك من موجودات وموجبات، مع الإشارة إلى أن عقارات الشركة غير مرهونة بخلاف ما تمت الإشارة إليه في العدد الماضي.

وتشمل المفاوضات أيضاً توسع "ف.أ.كتانة" في كل من سورية والمراق، وهو تواجد رمزي ويحتاج أيضاً إلى إعادة الهيكلة.

وعليه، فإن المفاوضات الجارية لا تشمل شركة "كتانة" للمقاولات التي مقرها في لبنان وأنها نشاط في قطر والسعودية، كما لا تشمل الشركات التجارية التابعة لمجموعة كتانة والتواجد في مصر وإيران والأردن وفلسطين. ■

العائلة تحتفظ بالإسم والثالث المعطل استمرار المفاوضات حول إعادة هيكلة "ف.أ.كتانة"

للتجات التي تتولى تسويقها وبيعها. وقد رتبت هذه العملية بعض الأعباء المالية الناجمة عن التمويل، إلا أن وفاة أحد الورثة الأساسيين للمرحوم أنطوني كتانة، والظروف السياسية التي عصفت بلبنان منذ آب/أغسطس 2004 وصولاً إلى اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري وللتداعيات التي نتجت عنه، كانت مجتمعة، عوامل أدت إلى إبطاء عملية الهيكلة في انتظار ظروف أفضل.

أضف إلى ذلك، أن ورثة المرحوم فرنسيس كتانة ومن ضمنهم المرحوم أنطوني كتانة، والتي تملك 50 في المئة من المؤسسة أبدوا رغبة في بيع حصتهم في الشركة بخلاف ورثة المرحوم شارل كتانة الراغبين في الاحتفاظ بالمؤسسة. وهذا الأمر، ساهم في تسريع عملية الهيكلة بخية تمكين المؤسسة من متابعة أعمالها ونشاطاتها بكفاءة وفعالية. لاسيما وأن المؤسسة تمتلك وكالات حصرية للمراكات عالية مميزة مثل: سيارات "أودي" و"فولكسفاغن" و"بيورشيه"، ومثل الأموات المنزلية الكهربائية مثل "جنرال إلكتريك" و"كريستون"، ناهيك عن تمثيلها لوكالات أخرى مثل "سيمنس وفيليب موريس" وسواهما.



مفاوضات حصرية

مع مجموعة لبنانية-سعودية

لمدة شهرين تنتهي

في تشرين الأول/أكتوبر الجاري



المجموعة تضم رجلي الأعمال

سامي خوري وسليم غريب

ومجموعة "المهديب" السعودية



● مهلة الشهرين المخصصة لإجراء مفاوضات حصرية بين مؤسسة "ف.أ.كتانة" وبين مجموعة لبنانية-سعودية، تستهدف إجراء عملية إعادة هيكلة في المؤسسة الملوكة من مجموعة كتانة إحدى أبرز المجموعات العائلية في لبنان. وتوجه المفاوضات التي أشارت إليها الاقتصاد والأعمال (عدد أيلول/سبتمبر 2005 - صفحة 8) إلى إقحام المجموعة اللبنانية السعودية على شراء اكثريه أسهم المؤسسة مع احتفاظ مجموعة "كتانة" بالثلث المعطل على الأقل، ومع إمكانية الاحتفاظ بما هو أكثر من ذلك.

وعلى الرغم أن من السابق لأوانه وقبل انتهاء المهلة المحددة، الجزم بالتنازع التي ستسفر عنها المفاوضات الجارية، فإن ثمة ترجيحات قوية حول وصول هذه المفاوضات إلى اتفاق نهائي، علماً أنها قطعت شوطاً لا يستهان به وأن مجمل الأرقام والمعطيات متاحة سواء من حيث موجودات المؤسسة أو الأعباء المترتبة عليها، أو النشاطات التي تضطلع بها، ويقع النظر عن النتائج النهائية فإن ثمة اتفاقاً على بعض الأمور أبرزها:

- 1- إن المؤسسة في حال انتقلت إلى هيكلة الملكية الجديدة، ستحمل الإسم نفسه "ف.أ.كتانة" من دون أي تعديل.
- 2- إن السيد نجيب كتانة الرئيس الحالي للمؤسسة سيبقي محتفظاً برئاسة مجلس الإدارة الذي سيعكس عبر أعضائه واقع المسلمين الجدد.

استكمال الهيكلة

وتأتي خطوة مؤسسة "ف.أ.كتانة" استكمالاً لعملية إعادة هيكلة شاملة للمؤسسة كانت بدأتها قبل عامين وشملت التنظيم الإداري والكاند اليشري، وإعادة توصيف الهام والوظائف، وترافق ذلك مع توسع في النشاطات أيقياً وعمودياً. وقد كان الهدف من هذه الهيكلة زيادة قدرات المؤسسة على النمو والتطور وتعزيز الحصص السوقية للمؤسسة في مختلف

الجائزة الكبرى

ثقتكم

- أكبر مصرف لبناني على لائحة أول ٥٠٠ مصرف في العالم من حيث الموجودات
- أفضل مؤسسة إقراض في لبنان
- أفضل مصرف في لبنان
- الإنفراد بأعلى تصنيف للقوة المالية في لبنان



مهما كثرت إنجازاتنا، تبقى ثقتكم جائزتنا الكبرى

بنك بلوم والمصرف
للمصارف

مقرنا الرئيسي: مبنى بنك لبنان والشرق، شارع شهيد كرامه، بيروت - لبنان
هاتف: ٩٣٨ ٩٣٨ (٩٦١-١) - ٣ ٧٤٣ (٩٦١-١) الفاكس: ٩٤١ ٩٤١ (٩٦١-١)
www.blom.com lb موقع الانترنت blomma.l@blom.com lb البريد الإلكتروني



ملتقى الأردن الاقتصادي - الدورة الأولى

للتساعده في بيئة الاستثمار وتحول الأردن إلى مركز إقليمي للأعمال والتجارة في العراق والأراضي الفلسطينية. يشارك في الملتقى نحو 800 مشارك من الوزراء وكبار المسؤولين العرب والأجانب وقادة الشركات والمؤسسات المالية والاستثمارية والتجارية الأردنية والعربية والأجنبية. يتناول الملتقى في جلساته عدداً من المحاور أبرزها: اتجاهات الاقتصاد الأردني، برنامج الخصخصة، فرص الاستثمار في السياحة، العقار، الصناعة، تجربة وآفاق الاستثمار العربي والأجنبي في الأردن، دور الأردن في التجارة مع العراق، السوق المصرفية والمالية في الأردن، تطورات صناعة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، الخدمات التعليمية والصحية في الأردن. يشارك في رعاية الملتقى عدد كبير من المؤسسات في المملكة الأردنية والدول العربية.

برعاية الملك عبد الله الثاني ملتقى الأردن الاقتصادي - الدورة الثانية 27 و28 تشرين الثاني / نوفمبر المقبل

تتعدّد الدورة الثانية لملتقى الأردن الاقتصادي، يومي 27 و28 تشرين الثاني/ نوفمبر المقبل في فندق لورويال - عمان، تحت رعاية المعامل الأردني للملك عبد الله الثاني ابن الحسين. يهدف الملتقى، الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع الحكومة الأردنية، إلى تجديد واستعراض فرص الأعمال والاستثمار في الأردن في ظل النمو الاقتصادي المتطرد وتقديم برامج الإصلاح والخصخصة. كما يهدف إلى التعريف بالتطورات



رياض سلامة

"الليباني للتجارة" في صدارة الاهتمام

من المرجح أن يكون ملف البنك اللبناني للتجارة BLC في صدارة الاهتمام المصري خلال الفترة المقبلة من العام الحالي، في ضوء التقرير المالي عن البنك الذي أعدته مؤسسة دولية بتكليف من البنك المركزي الذي يمتلك نسبة 10 في المئة تقريباً في BLC.

وهذا الملف الذي يرتقب أن يكون ساخناً، بات مطروحاً بعدما أعلن حاكم مصرف لبنان رياض سلامة عزمه على البيع، وبما تبين أن ثمة منافسة على الشراء إماراتية في زيادة الأحجام وإماراتية في الاستفادة من الليباني للتجارة في فرنسا وفي الإمارات العربية المتحدة.

وكان حاكم مصرف لبنان رياض سلامة ذكر في حديث لـ "الاقتصاد والأعمال"، أن قرار البيع يعتمد على معياري السعر الأفضل والإدارة الكفوءة، مشيراً إلى أنه يمكن بيع البنك كجزء واحد أو جزئين.

Width: 42mm
 Case: 18K Gold
 Black dial



معرض حصرياً لـ:

الإمارات العربية المتحدة: دبي - سيتي سنتر مانتل: ٩٧١٤ ٢٩٤٢٢٩٩، مركز برنامج للتسوق مانتل: ٩٧١٤ ٣٥٩٦٣٢
 أبو ظبي - مول: مانتل: ٩٧١٢ ٦٤٥٢٠٠٧، البحرين: م.م. شريف حاتم: ٩٧١٤ ٣٥٩٦٣٢
 أو ألبه مانتل: ٩٧٢ ١٧٥٨١٩٩٩، المملكة العربية السعودية: الرياض: باريس غاليري مانتل: ٩٦٦٢ ٢٦٢٤٦٦٨، الكويت: ٩٦٦٢ ٢٦٢٤٦٦٨
 بيشين مانتل: ٩٦٥١ ٦٦٥٠، قطر: علي بن علي مانتل: ٩٧٤ ٤٤٢٩٩٠٠، www.dunhill.com: ٩٧٤ ٤٤٢٩٩٠٠

alfred dunhill, equipping gentlemen since 1893

إدراج "إيفا للفنادق والمنتجعات الدولية" يحقق 700 مليون دولار



جاسم البحر

ويتضمن المشروع 558 شقة سكنية فاخرة، ومنازل "بنتهاوس" وتاون هاوس" تتكامل مع مجموعة التسهيلات والخدمات الشاملة لخاص صحي وصالة رياضية وأحواض سباحية والعديد من المرافق الترفيهية الأخرى.

— "الليل الذهبي"، وهو مشروع على موقع فريد فوق جرف جزيرة النخلة جميعاً، وضعت ليوفر وجهة عالمية مفضلة للتسوق والسكن، ويوقع أن يكون "الليل الذهبي" من أفضل المشاريع العقارية في دبي وأكثرها جذباً للمستثمرين، إذ يتيح مجالاً واسعاً للتسوق في 220 محلاً تجارياً ومطعماً، كما سيشكل مقصداً للسكن كونه يضم عشرة مجمعات سكنية ساحلية.

— "لاغونا تاور"، وهو برج بمرافق عصرية وإطلالة متميزة ضمن مشروع أبراج بحيرات الجميرا.

...وفي جنوب أفريقيا

وفي جنوب أفريقيا، استثمرات في منتجع زمبالي الساحلي، ومشروع بحيرات زمبالي الذي يقع شمال مدينة دوربان، بجوار "باليو" في جنوب أفريقيا؛ وفي منتجع

تستعد شركة الاستشارات المالية الدولية (إيفا) التي يرأس مجلس إدارتها رجل الأعمال الكويتي جاسم البحر، إدراج أسهم شركة تابعة هي "إيفا للفنادق والمنتجعات" بعد بيع 30 في 40 في المئة من أسهمها باكتساب محصور الأطراف (خاص) لتوسعة قاعدة الاستثمار الكويتية وتترقب الأوساط الاستثمارية الكويتية والعربية هذا الطرح لأنه سيحقق لشركة إيفا الأم أرباحاً تقدر بنحو 700 مليون دولار.

أصول عيلاري دولار

يذكر أن لدى "إيفا للفنادق والمنتجعات" أصولاً واستثمارات، تقدر بنحو مليار دولار موزعة في عدد من الدول أبرزها: دبي، لبنان، جنوب أفريقيا، زنجبار، تنزانيا، البرتغال وكينيا، كما أنها تخطط للتوسع في أبو ظبي، وموريشيوس، وعدد من الدول الأخرى بمنشآت سياحية وفندقية وعقارية، استناداً إلى النجاحات التي حققتها في هذه القطاعات خلال السنوات القليلة الماضية.

وخطوات الإدراج تبدأ برفع رأس المال إلى نحو 70 مليون دولار، على أن تمتد قريباً علوة الإصدار الخاصة بالأسهم اللئوي بيعها.

وكان رئيس مجلس الإدارة جاسم البحر قد أعلن عن توصل الشركة لاتفاق يقضي إلى إدراج أسهم الشركة في سوق جوهانسمبورغ للأوراق المالية في جنوب أفريقيا، ما أن الشركة الأم، وهي "إيفا الاستثمارية" باتت مدرجة الآن في بورصة دبي إضافة إلى بورصة الكويت بطبيعة الحال.

الاستثمارات في دبي

يذكر أن استثمارات "إيفا للفنادق" في دبي تبلغ قيمتها نحو مليار دولار وهي: "ميرفورت بالم ريزيدنس"، وهو أول منتجع سكني يحمل علامة تجارية عالمية متاح للملكية الحرة في جزيرة النخلة جميعاً.

زيمبالي وأجحة بحرية تضم 700 وحدة سكنية، أما مشروع البحيرات فيجيري فيه تطوير فندق دولي من فئة 5 نجوم وأكثر من 1000 وحدة سكنية وملعب غولف.

وكانت "إيفا" قد اشترت في العام الماضي فندق زمبالي لودج (5 نجوم) الذي تتولى إدارته "حسن إنترناشيونال" وفي إطار الشراكة القائمة بين "إيفا" وشركة المملكة للاستثمار الفندقية المملوكة من الأمير الوليد بن طلال ومجموعة فنادق فيرمونت، اشترت "إيفا" حصة في مجموعة فنادق لودزرو (Lodgro) في كينيا خلال تموز/يوليو الماضي، وتتألف المجموعة من خمسة مشاريع سياحية تضم 400 غرفة.

إلى ذلك، قامت "إيفا" بشراء فندق ومنتجع شاطئ زنجبار لتحويله إلى موفديك، كما تخطط لبناء فندق ثانٍ في الجزيرة، كما أن للشركة استثمارات في لبنان أبرزها مشروع لال العبادية (باستثمار 150 مليون دولار)، بالإضافة إلى ملكية في البرتغال متعلقة في "شيراتون الغلاف" ومنتجع باين كليفس.

توزع استثمارات "إيفا" الأم

وتتوزع استثمارات "إيفا" الأم على النحو التالي: 67 في المئة في الكويت، 24 في المئة في الخليج والشرق الأوسط، 6 في المئة في جنوب أفريقيا، 2 في المئة في أوروبا، و 1 في المئة في الولايات المتحدة الأمريكية.

وهي تملك في الشركات التابعة لها حصصاً استراتيجية منها ما يصل إلى 100 في المئة، وتملك وتدير "إيفا الاستثمارية" 10 في المئة من إجمالي الأسهم المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية، إضافة إلى استثماراتها الإقليمية والعالمية، وأدرجت الشركة خلال الأشهر القليلة الماضية شركتين في بورصة الكويت، هما "الدرة القابضة" و"كويت إنفست" وكانت أرباح العام الماضي قد بلغت 145 مليون دولار، وفي توقع للعام 2005 ضفت هذا الرقم من دون احتساب مبلغ الـ 700 مليون دولار اللتاتي من إدراج "إيفا للفنادق". ■

في عالم الأعمال في عصر الحركه والتنقل، وكل ما تقوم به اليوم من مكان ثابت يمكن أن تدجروا غدا
أنت في وضع التحوال والتنقل وتعتبر هذه فرصة هائلة للمشغلين الذين يرون الإيرادات المحتملة جنبها
من تقديم بيانات وخدمات عبر نطاق ترددي عريض لأجهزة المحمول (الجوال)



يتم إبحار الأعمال حالياً عبر الحركة والتنقل، وكل ما تقوم به اليوم من مكان ثابت يمكن أن تدجروا غدا
وأنت في وضع التحوال والتنقل وتعتبر هذه فرصة هائلة للمشغلين الذين يرون الإيرادات المحتملة جنبها
من تقديم بيانات وخدمات عبر نطاق ترددي عريض لأجهزة المحمول (الجوال)

تبدك Nokia بالحلول والخبرة التي ستحتاجها لتزويد عملائك باتصالات على أعلى مستوى، وكرائدة في
صناعة التنقل المتكاملة، تساعدك Nokia في إضفاء الجودة على كل خطوة من خطوات سلسلة القيمة.
احصل على الدواخل القصوى من شبكة الاتصال الخاصة بك ومن الخدمات التي تقدمها، ومن شركائك
أيضاً، دعنا نتواصل شبكياً (let's network).

NOKIA

www.nokia.com



مبد السلام العوضي

مؤلف من 28 طابقاً، تم تسويق 75 في المئة منه بعائد بلغ نحو 25 في المئة، علماً بأن الكلفة الاستثمارية كانت 106 ملايين دولار.

شركة للتمويل والاستثمار

وفي جديد "الأهلية الكويتية للاستثمار" أيضاً تحالفات مع شركة الاستثمارات الوطنية، وبك الخليج، ومجموعة السابور ومجموعة الخليج، وبيت الزكاة الكويتي، انتمت عن تأسيس شركة المدينة للتمويل والاستثمار، وكانت أولى صفقات هذه الشركة شراء 65 فيلداً من فيلدا مشروع مدينة "لاغون سيتي" الآف الذكر في منطقة الخبران، كما أن لدى الشركة مشروعاً للاستثمار العقاري في المملكة العربية السعودية، كما أسست صندوقاً استثمارياً في الهند قد يصل حجمه إلى 170 مليون دولار، وهو يستهدف التوظيف في نحو 200 شركة من أكبر الشركات الهندية المدرجة في السوق المالية. ■

"الأهلية للاستثمار" تأسيس شركات ومشاريع جديدة في لبنان والسعودية

وإذا أضفنا كلفة العقار الذي تملكته "الأهلية الكويتية للاستثمار" في العام الماضي في منطقة الخبران، إلى كلفة المشروع المذكور فإن إجمالي الاستثمار يصل إلى 430 مليون دولار.

تنوع التمويل

أما تمويل المشروع فقد وقّره "الأهلية الكويتية للاستثمار" وشركاتها التابعة عبر وسائل عديدة:

- تأسيس شركة بوابة الأهلية العقارية التي سوف تمول 50 في المئة من المشروع ببيع الفيلد مسبقاً (تم بيع

200 من أصل 400).

- وإلى ذلك، اشترت شركات محلية، 30 قسيمة عقارية (قطعة أرض) في المشروع، وذلك ضمن مخطط بناء 4 قرى.

"بيروت تاور 2"

على صعيد آخر، اشترت "الأهلية الكويتية للاستثمار" أرضاً بجوار مشروع "بيروت تاور 2" في منطقة سوليدير في العاصمة اللبنانية لبناء "بيروت تاور 2" على مساحة 3 آلاف م. يذكر أن للمشروع الأول في وسط بيروت المكون من برج

دخلت الشركة الأهلية الكويتية للاستثمار، مرحلة جديدة من التوسع تركزت على تأسيس مشاريع في الكويت، لبنان، السعودية والهند، وبيرو ساميل كبرى.

من أبرز الشركات التي تم تأسيسها شركة جديدة اسمها شركة "بوابة الأهلية العقارية"، برأس مال قدره 205 ملايين دولار (منها 50 في المئة باكتساب خاص) لتتولى تنفيذ وتسويق مدينة تجارية - سكنية في منطقة الخبران. والمشروع يقع جنوب مدينة الكويت في منطقة ساحلية مساحتها 100 ألف متر مربع، وتقدر كلفته بنحو 137 مليون دولار، ويضم شققاً سكنية مخصصة للمبيع ومركزاً تجارياً مخصصاً كمراكز عالمية وشاليهات فندقية معدة للاستثمار عن طريق التأجير.

مدينة لاغون سيتي

رئيس "الأهلية للاستثمار" عبد السلام العوضي وصف المشروع الذي سمي "لاغون سيتي" بأنه الأكبر من نوعه على مستوى الكويت، ويضاهي المشاريع المطلة في دبي والبحرين، فهو يتكوّن من 10 أبراج، تضم 1000 شقة، علاوة على 400 فيلدا، ومركز تجاري ضخم.



مناذج من مشاريع الأهلية للاستثمار

مجموعة شركات ادارة الأموال: صندوق للاستثمار في الصين

بيروت - رنا المصري



نزلة اليازجي

الشركات والمؤسسات التي يمكن التعامل معها بنجاح.

صندوق الاستثمار في الصين

يرى اليازجي أن هناك تقنيات عدة لمواجهة المخاطر الموجودة، منها صناديق الاستثمار كالصندوق الذي تديره المجموعة. فهذا الصندوق يستثمر موارده في شركات تختص كل منها بمشروع معين. وبهذا الأسلوب يكون للمستثمر أصول مادية ملموسة تشكل بديلاً عن الأموال التي وُضعت، وذلك بهدف حماية المستثمر. ويفسر اليازجي: "نحن نتعامل مع شركة في الصين، تملكها حكومة بكين، مع نسبة معينة لحكومة سنغافورة. وهذه الشركة مدرجة في السوق المالية في هونغ كونغ، وهي من أكبر الشركات في مجال تخصصها، وكوكتنا نعمل في بكين وليس شغبها، فهذا يعني حماية إضافية لحقوق المستثمر، لا سيما وأن بكين تشهد نهضة كبيرة يعززها استضافتها للألعاب الأولمبية".

وقال: "إن العقد الموقع مع الشركة ينص على أنه بعد مدة معينة يكون للشركة القدرة على المشاركة في خطة العمل ومتابعتها، ولقد طلبنا من الشركة أن تقدم الدخل الاجمالي لهذا المشروع ودم المشاركة في الدخل وهذه المشاركة مكفولة بقدرتها على الدفع". وفي ما يتعلق بالدول الخليجية قال اليازجي: "الدول الخليجية عندها فائض مالي مهم، وعندها إرادة للتوسع في الاستثمارات العالمية، والصين سوق مهم لها. ونحن نعتبر أن لدينا منتجاً يمكن أن يشكل فرصة مهمة للمستثمرين العرب، ومبدلاً للمنطقة مع التحكم بالمجازفة".

Gestigroup هي مجموعة من الشركات المتخصصة في إدارة الأموال، وخلق منتجات تستجيب إلى حاجات معينة في أسواق الأموال. وتكمن القيمة المضافة للمجموعة في عملها في الهندسة المالية وتطوير منتجات وأدوات مالية جديدة.

ويقول الرئيس ولتير العام للمجموعة نزلة اليازجي: "كل شركائنا تعمل تحت إشراف السلطات المالية والتقنية المحلية". ويضيف: "نهدف إلى أن نكون بالقرب من نخبتهم، ولنا وجود في فرنسا وسويسرا وسنغافورة التي نسعى من خلالها إلى تعزيز تواجدنا في منطقة جنوب شرق آسيا". وينعكس ذلك في آخر منتجات المجموعة، وهو عبارة عن صندوق للاستثمار في الصين، مخصص للاستثمار في ميدان البناء في بكين تحديداً. ويقول اليازجي: "نتمتع الصين بأكثر معدل للنمو الاقتصادي في العالم حالياً، وأي مستثمر لا يستطيع أن يغض النظر عن هذه القوة الاقتصادية المتنامية؛ إذ يفترض أن يوزع أعماله فلا يهمل منطقة يتوقع أن يكون لها مستقبل واعد على الرغم من المخاطر التي تحيط بالاستثمار في الصين حالياً".

مخاطر الاستثمار في الصين

ويشرح اليازجي: "الصين اليوم تتخلص من آثار العهد الشيوعي، وتحاول أن تنمى في الاقتصاد العالمي"، مشيراً إلى وجود "مخاطر استثمارية متنوعة مثل المخاطر القانونية، فعلى الرغم من وجود وحدة سياسية وعسكرية إلا أن الصين تبدو اقتصادياً وكأنها مجموعة بلدان".

ويشير اليازجي إلى أن للصين تاريخاً تجارياً ديناميكياً، فقد حافظت التجارة على مدى 50 إلى 60 سنة ماضية، على موقعها المهم على الرغم من اعتماد نظام الاقتصاد للوجه، ما أدى إلى نوع من عدم وضوح وشمولية الأطر القانونية النافذة للأنشطة الاقتصادية. كما أدى إلى تفاوت كبير بين منطقة وأخرى في عدد الشركات والأفراد الذين يمكن إقامة علاقات عمل معهم، بالإضافة إلى القيود المفروضة على تحويل العملات من وإلى الصين. ويؤكد اليازجي أن هذا النوع من المخاطر يجب أن يؤخذ بالاعتبار حين يتم اختيار

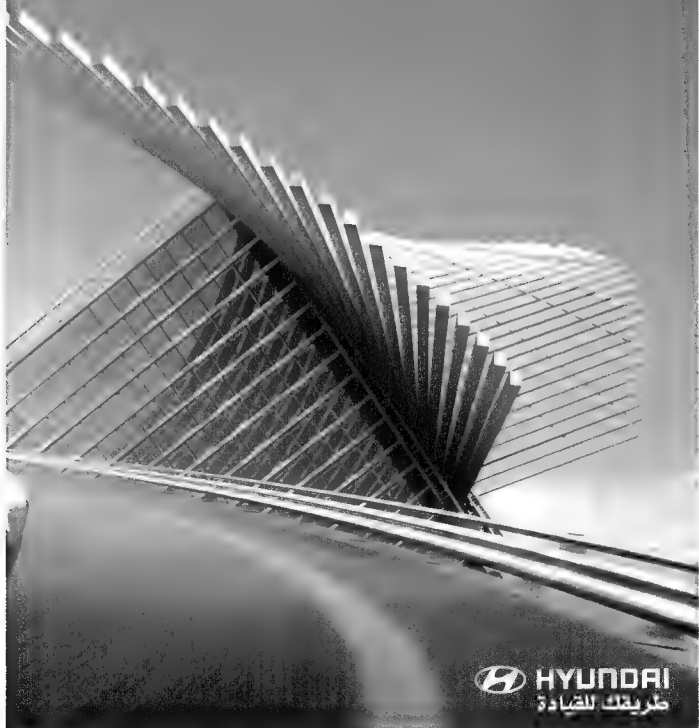
تصنيف BBB لـ"العالية للتأمينات العامة"

والأرباح الجيدة التي حققها، وتوقعت من خلال تقييمها ثباتاً طويلاً لدى في أداء الشركة، مشيرة إلى أنها تتوقع استمرار إدارة الشركة بالحفاظ على اكتتاباتها الحرة للاستمرار في تحقيق الأرباح.

والشركة العالية للتأمينات العامة هي شركة إعادة تأمين دولية تركز على أسواق الشرق الأوسط والشرق الأقصى وأفريقيا في قطاعات الطاقة (النفط والغاز) والملاحة وإعادة تأمين القطاعات التجارية والصناعية.

حصلت العالية للتأمينات العامة في الأردن من وكالة التصنيف الدولية "ستاندرد آند بورز" على تقييم BBB لإدارة التفتيش المصري والمؤمن الطويل لدى الخاص بالوكالة.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة العالية للتأمينات العامة واصف حبشية: "إن هذا التقييم سيعزز قدرة الشركة على تطوير وتوسيع أعمالها وتنمية مصادر إنتاجها العالية". ونقته "ستاندرد آند بورز" بالاعادة الرأسمالية القوية للشركة



 **HYUNDAI**
طريقك للقيادة

29 إنطلاقة.. نحو الكمال!

إنه من الجميل امتطاء أجنحة الرياح،
ولكنه ليس كافياً. لقد تخطينا وكسرنا قواعد التغيير
لنصنع سيارة تقفز إلى أبعد من حدود الخيال. أينما ذهبت،
وحيثما شئت.. يومك المميز، مع هيونداي!





فهد الشبيبي

في الأسواق العالمية لمنتجات البتروكيماويات والأسمدة والحديد والصلب، وعلى ربحيتها التي تصاعدت خلال السنوات الخمس الماضية.

ونذكر تصنيف "ستاندرد آند بورز" أن "سابك" تحتل المرتبة الثالثة في قائمة أكبر الشركات

العالمية المنتجة لمادة (الإثيلين)، وهي أكبر شركة عالمية في صناعة البوليمرات، وأكبر منتج للصلب في منطقة الخليج العربي، وأوضح التقرير أن ربحية "سابك" تعود إلى النظم المتكاملة لجميعاتها الصناعية للتقنية، التي تطبق أحدث التقنيات العالمية، مشيراً إلى أن الهامش الربحي للعام 2004 بلغ، قبل حسم الضرائب والحوافز وغيرها من المصواتات غير النقدية، نسبة 38 في المئة، وهي نسبة تفوق النسب التي حققها شركات منافسة عالمية. كما تتميز بقدرتها على تحقيق التدفقات النقدية الحرة، وهي ميزة رئيسية تجعل "سابك" في وضع أفضل في المنافسة مع غيرها من كبريات الشركات العالمية.

كذلك أشار تقرير شركة "فيتش" إلى أن أرباح "سابك" تعثر أبداً بكثير من معدلات أرباح غيرها من الشركات البتروكيماوية العالمية. وفي التصنيف استقطبت الشركة من موقعها المالي القوي للعام 2004 جراء انتعاش سوق البتروكيماويات وارتفاع أسعار النفط، إلى جانب قدرتها على سداد تكاليف التمويل والقرارات. واتفقت الشركات العالمية على توقعاتها المستقبلية على التزام "سابك" سياساتها المالية المتوازنة، وقوة التدفقات النقدية لعملياتها التشغيلية. آخرون في الاعتبار خطتها الجارية لتصعيد الطاقة الإنتاجية السنوية لجميعاتها الصناعية إلى 60 مليون طن متري مقابل 43 مليون حالياً. وكما أن هذا التصنيف يضع "سابك" في طليعة الشركات البتروكيماوية العالمية.

70 مليار دولار

استثمارات "سابك" حتى 2020

كشفت الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) أن استثماراتها في مشروعات بتروكيماوية متنوعة في المملكة العربية السعودية قد تصل في العام 2020 إلى 70 مليار دولار. وقال نائب الرئيس للـ بي سي / البوليستر "فهد الشبيبي"، في كلمة ألقاها في المؤتمر السنوي الرابع للصناعات البتروكيماوية الذي عقد في دبي مؤخراً، أن استثمارات "سابك" الحالية والوردة في خطط الشركة لزيادة الإنتاج ستتجاوز على الأرجح 20 مليار دولار في السنوات الثلاث المقبلة.

إلى ذلك، أعلنت "سابك" عن توقيع عقد مع اتحاد شركتي "أكير كفيردو" و"سابوويك" الصينيتين، تقوم بموجبه الشركتان بهندسة وتوريد وتشديد مصنع لإنتاج مادة "البولي إيثيلين" منخفض الكثافة الخطي، ومصنع آخر لإنتاج مادة "البولي بروبيلين". كما يشمل المشروع توريد وإنشاء مرافق خدمانية وتجهيزات مشتركة لخدمة المنتجات المكملة لهذين المصنعين. ويعتبر المصنعان الجديدان جزءاً من منظومة المجمع الرئيسي لإنتاج "الإثيلين" و"البروبيلين"، حيث تبلغ الطاقة التصميمية السنوية لكل مصنع 400 ألف طن متري. وأفاد نائب الرئيس للكيماويات الأساسية في "سابك" المهندس يوسف بن عبد الرحمن الزامل أن العمل في هذا المشروع بدأ في تموز / يوليو الماضي. وقال إنه "يشكل خطوة رئيسية لتشديد واحد من أكبر المصانع البتروكيماوية في العالم، مستخدماً أحدث التقنيات المعاصرة في مجال العمليات الإنتاجية". وأوضح أن مرحلة الإنتاج ستبدأ في نيسان / أبريل من العام 2008.

على صعيد آخر، أجمع تقريران صدرتا مؤخراً، عن شركتين ماليتين للتصنيف الائتماني هما "ستاندرد آند بورز" و"فيتش" على أن "سابك" حافظت على متانة مركزها المالي وعلى وضعها الريادي

"الزامل للزامل للاستثمار الصناعي"

مصنعان وخطا إنتاج

قرر مجلس إدارة شركة الزامل للزامل للاستثمار الصناعي إحداث توسعات أساسية في مصانع الشركات الثلاث التابعة لها وهي: "الزامل للحديد"، "مكيكات الزامل" و"الزامل للزجاج"، وذلك لتلبية الطلب المتزايد على منتجاتها المختلفة وتماشياً مع الانتعاش الاقتصادي الذي تشهده المملكة العربية السعودية.

وقرر في هذا الصدد، إنشاء مصنع متكامل لأجهزة التكييف المركزية وآخر للمباني الحديدية مسبقة الهندسة تابع لـ "الزامل للحديد" في دولة الإمارات بطاقة إنتاجية تبلغ 25 ألف طن متري سنوياً. كما قرر المجلس توسعة مصنع وحدة الهياكل الإنشائية الخولانية التابع لـ "الزامل للحديد" في المنبع الصناعية الثانية في النمام بأضافة خطي جديدين تصل طاقتهما الإنتاجية إلى 30 ألف طن متري سنوياً ليصبح إجمالي الطاقة الإنتاجية لهذه الوحدة ما يزيد على 72 ألف طن متري سنوياً.

"شعاع كابيتال" تزيد رأس مالها

616 مليون درهم



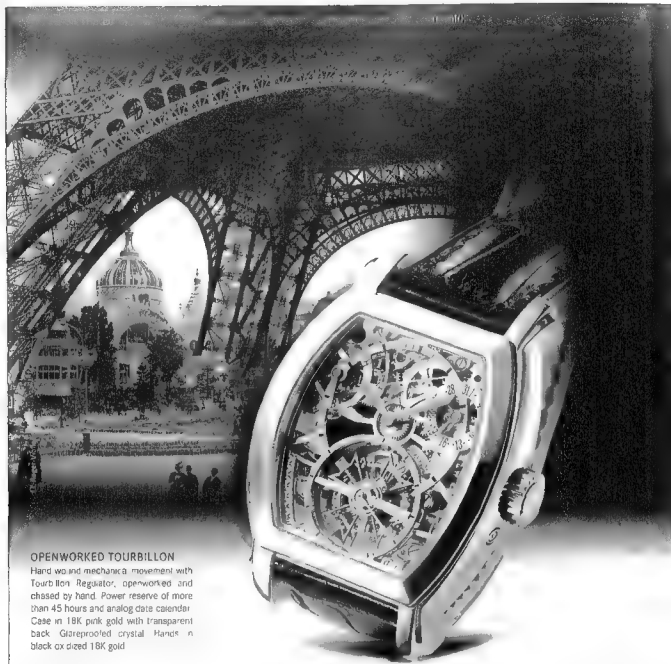
إبراهيم المويج

أثبت شعاع كابيتال في الخامس من أيلول / سبتمبر الماضي عملية الاكتتاب لزيادة رأس مالها، بعد أن شهدت إقبالاً تجاوز حجم العرض بمقدار الضعف تقريبا. وقد بلغ مجموع الأسهم المبذرة 550 مليون سهم، علماً أن الشركة كانت طرحت 154 مليون سهم بسعر أربعة نواهم للسهم الواحد.

واعتبر رئيس مجلس إدارة شعاع كابيتال ماجد سيف الغرير أن الإقبال الذي شهدته عملية الاكتتاب يعكس ثقة المستثمرين بالشركة معتبراً أن الاكتتاب كان "فرصة مناسبة للمستثمرين لتملك أسهم في الشركة وبأسعار مغرية".

بدوره، اعتبر الرئيس التنفيذي لـ "شعاع كابيتال" إبراهيم المويج أن الزيادة الجديدة في رأس مال الشركة بمقدار 616 مليون درهم إماراتي (167.8 مليون دولار)، ستعجل الشركة قادرة على المضي قدماً في تحقيق أهدافها الاستراتيجية، التي تتمثل بتملك حصص في قطاعات استراتيجية تتلاءم مع طبيعة ونشاطات الشركة الرئيسية، إضافة إلى القدرة على طرح منتجات مالية نوعية ومتنوعة في المستقبل القريب.

250 YEARS OF UNINTERRUPTED HISTORY...



OPENWORKED TOURBILLON

Hand wound mechanical movement with Tourbillon Regulator, openworked and chased by hand. Power reserve of more than 45 hours and analog date calendar. Case in 18K pink gold with transparent back. Glareproofed crystal. Hands in black oxidized 18K gold.

30047/000R-8954

...DEDICATED TO PERFECTION



VACHERON CONSTANTIN

Manufacture Horlogère Genève, depuis 1755

المملكة العربية السعودية الرياض: الفرانزي، مانتد: ١٩١٥٠٠/١٩١٦، بجد: الفرانزي، مانتد: ١٩١٧/١٩١٧، البس، الكويشبي، مانتد: ١٩١٧/١٩١٧، الإمارات العربية المتحدة: * أبو ظبي، مجوهرات الفران، مانتد: ١٩١٧/١٩١٧، دبي، الفران للمجوهرات والأحجار الكريمة، مانتد: ١٩١٨/١٩١٨، دمام العرض للخيال مانتد: ١٩١٩/١٩١٩، بولتيك، فاشرون كونيستانتين، ميل الإمارات-كويت، غادة للمجوهرات والهدايا، مانتد: ١٩١٩/١٩١٩، البحرين، النعمة، مركز البحريني للمجوهرات، مانتد: ١٩٢٠/١٩٢٠، قطر، الدوحة، مجوهرات هادو، مانتد: ١٩٢١/١٩٢١، مسقط، دبي، مركز عمان للمجوهرات (م.م.ج)، مانتد: ١٩٢١/١٩٢١، الأردن، عمان، شركة أبو شقرة للتجارة، مانتد: ١٩٢٢/١٩٢٢، إيران، طهران، شركة طهران للتصاميم مانتد: ١٩٢٣/١٩٢٣، مصر، القاهرة، فلورياتيها لاس، مانتد: ١٩٢٤/١٩٢٤، لبنان، بيروت، بولتيك كاندائل شركة أبو صطيل، مانتد: ١٩٢٥/١٩٢٥، وبيع مراد، مانتد: ١٩٢٦/١٩٢٦، سوريا، دمشق، مرجان، مانتد: ١٩٢٧/١٩٢٧، باكستان، كراتشي، سراج، مانتد: ١٩٢٨/١٩٢٨

فصيل العيار يفوز بجائزة الإنجاز للعام 2005



فصيل العيار

اختارت جمعية المصرفيين العرب أميركا الشمالية (أبانا - ABANA)، فصيل العيار العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة مشاريع الكويت (كبيكو)، لمنحه جائزة الإنجاز للعام 2005، التي تسلمها في حفل أقيم في مدينة نيويورك في أواخر الشهر الماضي.

وهذه الجائزة تمنح سنوياً إلى شخصية لها مساهمة قيمة ودائمة في مجال الخدمات المصرفية والمالية في العالم العربي، أو إلى شخصية تتحدر من أصل عربي قدمت مساهمة ماثلة إلى الخدمات المصرفية والمالية بوجه عام. ومن الشخصيات التي نالت هذه الجائزة مؤخراً إيني العليان الرئيس التنفيذي لشركة العليان للتعميل، ود. ريفشارد ديس الرئيس المؤسس لمورغان ستانلي اندروناشيونال، والأمير الوليد بن طلال مؤسس شركة المملكة القابضة.

فصيل العيار هو ثالث شخصية كويتية تفوز بهذه الجائزة، إذ سبق أن نالها في العام 1993 مدير عام الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي عبد اللطيف يوسف الحمد، وفي العام 1988 رئيس مجلس الإدارة السابق لبنك الكويت الوطني الراحل محمد عبد الرحمن الخراقي.

والمعروف أن العيار دأب منذ أكثر من 20 عاماً على المساهمة في إقامة الشركات الناجحة في الكويت والخليج العربي ومنطقة الشرق الأوسط

وشمال أفريقيا. وهو بدأ مسيرته المهنية في الثمانينات وانضم إلى شركة مشاريع الكويت في العام 1990 عندما كانت عبارة عن شركة استثمارية محلية. وبقيادته للإدارة التنفيذية تمكنت "مشاريع الكويت" من تحقيق نمو لافت لتصبح واحدة من المجموعات القابضة الرائدة والمتتوعة الانشطة على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ولديها حالياً أصول تحت سيطرتها أو إدارتها تزيد على 15 مليار دولار.



جون كهرديل

للعمليات لبنك HSBC في الإمارات العربية المتحدة. وسبق لهجن كهرديل أن عمل لدى البنك السعودي البريطاني في المنطقة الغربية في جدة، خلال الفترة من 1980-1982، كمدير للأسواق الدولية.

يذكر أن أرباح البنك السعودي البريطاني للنصف الأول من العام الحالي بلغت 1,2 مليار ريال سعودي بزيادة نسبتها 44 للثة عن الفترة نفسها من العام 2004.

جون كهرديل عضواً منتدباً في البنك السعودي البريطاني

باشر جون كهرديل مهام عمله كمعضو منتدب للبنك السعودي البريطاني، خلفاً لسيف كالفرات الذي انتقل للعمل في مجموعة HSBC في لندن. وتزامنت تلك الخطوة مع منح وكالة "فيتش"، البنك السعودي البريطاني درجة A في التقييم الائتماني على المدى الطويل، والتي تعد أعلى درجة تقييم على مستوى البنوك في المملكة. ويتمتع كهرديل بخبرة مصرفية واسعة مع مجموعة HSBC، حيث شغل منصب عضو مجلس الإدارة التنفيذي ونائب الرئيس التنفيذي لبنك HSBC في ماليزيا. كما شغل منصب الرئيس التنفيذي

اتفاقية إماراتية-عمانية لنقل الغاز الطبيعي

وقعت شركة دولفين للطاقة اتفاقية طويلة الأمد، لتزويد شركة النفط العمانية بما متوسطه 200 مليون قدم مكعب من الغاز يومياً ابتداءً من العام 2008.

نائب رئيس مجلس الوزراء، وزير الدولة للشؤون الخارجية، ورئيس مجلس إدارة شركة دولفين للطاقة في دولة الإمارات الشيخ حمدان بن زايد آل نهيان رأى أن هذه الاتفاقية تسمح بتدقيق الغاز بين ثلاث دول في مجلس التعاون، وتؤسس فعلياً، لأول شبكة إقليمية للغاز وتعتبر مثالاً على علاقات التعاون الوطنية بين مختلف دول المجلس. أما وزير التجارة والصناعة في سلطنة عمان مقبول علي بن سلطان فقال أن هذه الاتفاقية تعكس عمق التعاون بين حكومة دولة الإمارات وسلطنة عمان.

تجدر الإشارة إلى أن شركة دولفين للطاقة تستخرج الغاز الطبيعي من حقل الضمان القطري، وتنقله من خلال خط أنابيب بحري إلى دولة الإمارات.

مجلس إدارة شركة "إنجاز مينا للاستثمار"

تم انتخاب مجلس الإدارة الأول لشركة "إنجاز مينا للاستثمار" مقرها أبو ظبي برئاسة علي بن خلفان المطوع الظاهري، وعضوية كل من: د. عبد الرحمن يونس المهيري، أحمد بن علي الظاهري، عبد الحميد محمد سعيد، مبارك أحمد بن فهد، كما تمت تسمية أحمد بن علي الظاهري رئيساً تنفيذياً للشركة.

جاء ذلك خلال الجمعية العمومية الأولى للشركة التي انعقدت في أبو ظبي (روثانا بيتش) والتي يبلغ رأس مالها 300 مليون درهم.

رئيس مجلس الإدارة قال: "إنجاز مينا" كشركة مالية، تساعد الشركات الخاصة على استثمار رؤوس الأموال الثابتة وتساعد المستثمرين على اتخاذ القرارات المناسبة لشراء الممتلكات أو الأسهم أو استخدام القروض، وذلك بهدف تحسين قدراتهم وزيادة مردود استثماراتهم.



فادي غندور

"أرامكس" تتمكك "Priority Airfreight"

قامت "أرامكس" بتمكك شركة Priority Airfreight البريطانية المتخصصة في مجال خدمات النقل الدولي السريع والشحن الجوي بين المملكة المتحدة والولايات المتحدة؛ وهذه الصفقة سوف تسهم في زيادة حجم خدمات "أرامكس" بين القارتين الأوروبية والأميركية، كما ستعزز من أعمال الشركة في خدمات النقل الدولي السريع عبر المحيط الأطلسي.

كذلك تعوّل "أرامكس" على هذا الاستحواذ لتعزيز قنوات الاتصال الحيوية التابعة لها لأسواق الولايات المتحدة وبريطانيا، خصوصاً أن "Priority" تحظى برخصة أميركية للعمل كوسيط جمركي للشركات في مرافقها في مطار كنديني - نيويورك، ورخصة أخرى بريطانية للعمل كوسيط استيراد إلى السوق البريطانية في مرافقها في مطار هيثرو - لندن.

واعتبر الرئيس التنفيذي في "أرامكس" فادي غندور أن هذه الخطوة الاستراتيجية ستتيح لنا تقديم المزيد من الحلول والخدمات المبتكرة وتطوير مستوى أماننا، كما سيوسع شراؤنا لـ "Priority" مكانتنا في هذا القطاع الذي يشهد تنافسية عالية، وفي وقت يتسارع فيه حجم النمو والطلب على خدماتنا. في المقابل، أعرب نائب رئيس "أرامكس" لخدمات النقل الدولي السريع أندريان هورسلي عن الشركة تخطيها لزيادة فعاليتها من خلال دمج عمليات الشركتين في نيويورك ولندن.

تشيرين الأول/ أكتوبر الجاري، والذي يحظى بمشاركة عربية وعالمية واسعة تشمل، وزارات الصناعة والبيئة، غرف الصناعة، المنظمات العربية والعالية التخصص، شركات الاسمنت، الشركات العالمية للصناعة لأنظمة ومعدات البيئة، الجامعات ومراكز الأبحاث.

ويشكل المؤتمر فرصة للافادة من للتجارب والمشاريع الصناعية القائمة عربياً وعالمياً وفق المعايير البيئية، فضلاً عن الاستفادة من التقنيات والمعلومات الحديثة المستجدة في مجال البيئة ذات الصلة بصناعة الاسمنت ومواد البناء.

التي تُعد أكبر شركة توزيع للقنوات التلفزيونية عبر الأقمار الصناعية، وتسعى شركات تشغيل الأقمار الصناعية، بما في ذلك "اننتسات" إلى خفض التكلفة والحصول على مزيد من شركات البث الإذاعي والتلفزيوني، مع زيادة الطلب على الخدمات المتقدمة مثل "التلفزيونات ذات درجة الوضوح العالية" High Resolution TV واستخدام الإنترنت عبر "النطاق الواسع" Broadband. وقد ارتفعت قيمة شركتي الأقمار الصناعية اللتين انتهجا في العام الماضي ثلاث مرات إلى 13,9 مليار دولار، وتستصل قيمة مبيعات الشركتين بعد الدمج إلى 1,9 مليار دولار. والجدير بالذكر أن شركة اننتسات ستزيد عدد الأقمار الصناعية التي تملكها إلى 53 قمرًا من 28، وتقدم الشركة حالياً تغطية لأكثر من 220 طراداً.

"نورسات" تتوقع مضاعفة القنوات الفضائية



عمور شور

تتوقع "نورسات"، وهي أحدث شركة في مجال اتصالات الأقمار الصناعية في الشرق الأوسط، أن يتضاعف عدد القنوات التلفزيونية التي تبث برامجها في منطقة الشرق الأوسط في غضون السنوات الخمس المقبلة. ويأتي هذا التوقع المتفائل في أعقاب اتفاقية أبرمتها "نورسات" لاستخدام الساعات الفضائية على قمرين صناعيين تملكهما شركة يوتلسات.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة نورسات عمر شور، "أنوقع أن ينمو الطلب على الساعات الفضائية بمعدل كبير خلال السنوات الخمس المقبلة ودائمي معظم الزيادة في الطلب من هيئات البث التلفزيونية"، وأضاف: "ستمدد زيادة في الطلب من مزودي خدمات الإنترنت ومشغلي شبكات الاتصالات الهاتفية وشركات ترانسلميطات، وسوف يمثل النمو على الساعات الفضائية خارج قطاع البث التلفزيوني قرابة 20 في المئة". وذكر شور أن دخول "نورسات" إلى السوق من شأنه إعادة تنشيط سوق التلفزيون في المنطقة اعتماداً على الأسعار التنافسية.

جدير بالذكر أنه يوجد حالياً نحو 300 قناة تبث برامجها للمشاهدين في منطقة الشرق الأوسط.

مؤتمر لحماية البيئة في صناعة الاسمنت

يُنظم الاتحاد العربي للاسمنت ومواد البناء، وبالتعاون مع شركة تسيير المساهمات لصناعة الاسمنت في الجزائر وبرنامج الأمم المتحدة للبيئة UNEP، المؤتمر والمعرض العربي العلمي الخاص لحماية البيئة في صناعة الاسمنت والمواد البناء. وسوف تستضيف الجزائر هذا المؤتمر والمعرض في الفترة ما بين 21 و23

عملاق جديد في قطاع الاعلام الفضائي

في تطور يؤشر إلى منحى ولادة تكتلات ضخمة في مجال الإعلام الفضائي، وافقت شركة اننتسات مؤخراً على شراء شركة بان أم سات PAN AM SAT مقابل 3,2 مليارات دولار، لتشكيل أكبر شركة اتصالات تجارية عبر الأقمار الصناعية في العالم. ومع توقيعها العقد حصلت "اننتسات" على عملاء كبار مثل "كايبر" و"ووتر" و"سي أن أن". وستدفع شركة اننتسات، التي تملكها أربع شركات خاصة، من بينها "أبوللو منجمنت"، 25 دولاراً للسهم الواحد في شركة PAN AM SAT.

مدينة

دبي الغد



لازكر مدينة العرب بأحدث وأدق التخطيط العمراني وأروع التصميمات المعمارية وأحدث تقنية مما يجعلها مدينة لا تليق بها. ولتؤج مدينة العرب بـ"البرج" إحدى أطول ناطحات السحاب في العالم ملكة على عرش هذا العصر. تضم مدينة العرب أرقى المساحات السكنية والتجارية بالإضافة إلى أفضل مراكز للتسوق والترفيه على الإطلاق لتكون حقاً مدينة ليقة بالحياة الزاخرة.

لهذا نك في مدينة العرب ، على أكر واجهة بحرية طبيعية في دبي بالقرب من مطار جبل علي الدولي. تتألق مدينة العرب بكل العناصر الرئيسية التي تؤهلها لتكون من أرقى وأفضل الوجهات البحرية في العالم، فهي مزيج على بروخ العصر والحياة الزاخرة.



العرب



واجهة دبي البحرية



وجهة الجيل الجديد

www.dubaiwaterfront.ae

الشريك الحصري في المبيعات: بنك دبي الإسلامي
للمزيد من المعلومات يرجى الاتصال على الرقم: ٤٠٣٩-٢٢٢٢

مدينة العرب، مشروع عقاري حقق في المحلة الأولى من مبيعاته وفي ٥ أيام فقط ٣ مليار درهم. نقدم للمستهلكين الفرصة الحصرية من خلال مشروع بخلاف رؤية العصر ولتعداً جديدة للبيئة الرافعة والتي أجزته شركة نخيل السهم الذي يضع عدداً من المشاريع الرائجة أبرزها جزر اللؤلؤ والعالم.

مدينة العرب، فخر العرب ومركز دبي الغد.

الاتحاد عثمان عايشي حفلاً تكريمياً للفوف الصيني في ملعب "غولف الشام".

وتأتي هذه الزيارة تنفيذاً لخطة ترويجية يقوم بها "الشام للفنادق" والاتحاد العربي للفنادق والسياحة وأقرها المنتدى العربي الصيني الذي عقد في أب / أغسطس الماضي في بيجينج برعاية الأمانة العامة لجساعة الدول العربية. وكان المنتدى ناقش أساليب تعزيز العلاقات الاقتصادية والسياحية والاستثمارية بين الجانبين، والعمل على تشجيع الاستثمارات المشتركة والتعاون في مجالات السياحة والصناعة والنقل الجوي والبحري، إضافة إلى تعليم اللغتين العربية، والصينية في كلا البلدين.



عثمان عايشي

الأثرية والسياحية للاطلاع على معملها التاريخية، وإقام رئيس

"الشام للفنادق" تستضيف وفدًا صينيًا

استضاف الاتحاد العربي للفنادق والسياحة والشام للفنادق" وفدًا إعلاميًا صينيًا، لمدة أسبوع جال خلالها على الأماكن الأثرية والسياحية للاطلاع على معملها التاريخية، وإقام رئيس

"المستثمرون العرب" إطلاق شركة عقارية في الأردن



زهير خوري

قوت شركة للمستثمرين العرب، دفع رأس مالها إلى 100 مليون دينار (نحو 141 مليون دولار)، عن طريق اكتتاب خاص لساهمي الشركة، وذلك بهدف تنفيذ خطط التوسع للتعطلة في تأسيس شركة تطوير عقاري، وأخرى للزمن العقاري وقالة لتسديد قروض، إضافة إلى الاستثمار برأس مال الشركات الفندقية الراغبة بالاستثمار في المدينة الصناعية (المشتى) وتسييد زيادة رأس مال شركة المستثمرين والشرق العربي للاستثمارات الصناعية والعقارية. كما قال رئيس مجلس الإدارة زهير خوري: ومن جانبه أوضح مدير عام الشركة يونس الخواصمي أن استراتيجية الشركة تركز على ثلاثة قطاعات رئيسية وهي: الخدمات المالية، العقار والصناعة، موضحة أن القطاع المالي يمثل باستثمارات الشركة من خلال شركة أمان للأوراق المالية التي استطاعت أن تأخذ دوراً قيادياً في بورصة عمان، حيث بلغ حجم تداول الشركة حتى نهاية شهر آب/ أغسطس الماضي نحو 1,61 مليار دينار وبلغ صافي أرباحها نحو 6,3 ملايين دينار. وبين الخواصمي أن خطة عمل شركة أمان للأوراق المالية المستقبلية تتمثل في فتح فروع في فلسطين، وتوقيع اتفاقيات تعاون في دول الخليج مع شركات ومكاتب وساطة ليتم تبادل عمليات البيع والشراء في كل من بورصة عمان وأسواق الخليج، إضافة إلى استخدام دائرة أبحاث واستثمار لتقديم استشارات وخدمات مالية متنوعة واستمرار التفرع بالمحافظات بعد أن تم فتح فرع أربد ليشمل الزرقاء والعتيق. ولغت في هذا الإطار إلى إن إدارة الشركة مازالت تبحث عن فرصة للمساهمة برأس مال بنك تجاري بنسبة تتراوح بين 15 - 20 في المئة وذلك لتحقيق التكامل بين استثمارات الشركة. أما المحور الثاني بالاستثمارات الاستراتيجية للشركة فيتمثل في القطاع العقاري، حيث تم الإعلان خلال تموز/ يوليو الماضي عن إطلاق شركتها العقارية في الأردن برأس مال 160 مليون دينار (ما يعادل 225 مليون دولار). والشركة الجديدة في شراكة مع "مجموعة البحلة العقارية" لتطوير وبناء مدن متكاملة بمعايير سكنية دولية. وتقتضي خطط عمل الشركة العقارية الجديدة عقد شراكات مع ثلاثة قطاعات رئيسية هي القوات المسلحة والحكومة بهدف تطوير الأراضي العائقة لهما وإقامة مشاريع إسكانية. أما للقطاع الثالث فيتمثل بالقطاع الخاص حيث ستقوم الشركة بشراء الأراضي مباشرة لإنشاء المشاريع.

بيار الأشقر يستثمر فندقاً في شمال العراق



بييار الأشقر

بدا رجل الأعمال اللبناني بيار الأشقر التوسع في نشاطه الفندقية باتجاه بعض البلدان العربية موزكاً على خبرته الواسعة والمؤولة في القطاع الفندقية لإدارة واستثماراً. فاضافة إلى نشاطه الفندقية في لبنان، توجه بيار الأشقر إلى مدينة السلبيمانية، في إحدى مدن شمال العراق، حيث يستثمر فندقاً لمدة 10 سنوات مع شريك عراقي هو عدي الحاني.

وهذا الفندق الذي بدأ العمل فيه مطلع تشرين الأول/ أكتوبر الجاري بعد إعادة تأهيله، يعتبر الفندق الأكبر في مدينة السلبيمانية إذ يحتوي على 85 غرفة وجناحاً إضافة إلى 5 مطاعم مختلفة وقاعة للاجتماعات. وقد تمت عملية إعادة تأهيل الفندق وتجهيز قاعاته وغرفه ومطابخه، بحيث بات قادراً على تقديم الخدمات الفندقية بمستوى لائق.

وقال بيار الأشقر، وهو رئيس نقابة أصحاب الفنادق ورئيس اتحاد النقابات السياحية في لبنان: "إن عملية الاستثمار في هذا الفندق تشكل انطلاقة فعلية لتطوير النشاط السياحي والفندقي في منطقة السلبيمانية"، مشيراً إلى أن هذه المنطقة "تمتع باستقرار سياسي وأمني تام" الأمر الذي يوفر شروطاً أساسياً من شروط نجاح هذا المشروع.

ويعتبر هذا الاستثمار اللبناني هو الأول في منطقة السلبيمانية في المجال الفندقية، مع الإشارة إلى استثمار فندقية في بغداد فشل معظمها بسبب الأوضاع الأمنية السائدة في العاصمة العراقية.

إلى سورية والسودان

ويجده الأشقر في توسيع نشاطه عربياً باتجاه دمشق والخرطوم، ففي دمشق أدار الأشقر أنه وبالتعاون مع مجموعة سورية يعزز استثمار فندقين قائمين سعة كل منهما 100 غرفة، ويقع أحدهما في قلب العاصمة دمشق والآخر في إحدى الضواحي القروية.

أما في السودان فأوضح الأشقر عن للبد في دراسة استثمار وإدارة مشروع فندقي في العاصمة السودانية نظراً إلى محدودية الخلقه الفندقية في الخرطوم مقارنة مع الفورة الاقتصادية والاستثمارية المرتفعة.

أنت في حقيقة الأمر لا تملك
ساعة باتيك فيليب.



هي أمانة في يدك تنقلها بعناية الى الأجيال
القادمة... الى أقرب الأحباء.. الأقارب



تأتي ساعة جوندولو كالينداريو
Gondolo Calendario (5135)

بأنظام حركة التقويم السنوي المسجل من ابتكار
باتيك فيليب، والذي يحمل ختم جودة جنيف.
يؤمن اليوم والتاريخ والظهر، ولا يحتاج لإعادة الضبط
سوى مرة واحدة في العام. ساعة جوندولو كالينداريو...
شكل جديد وجوه جديد، يحتويهما بكل اناقة على شاشة
الفرق تشمل طابع الأرت ديكو.



PATEK PHILIPPE
GENEVE

Begin your own tradition

هاتف: 6456 2256 (66). www.patek.com



وأشار رئيس مجلس إدارة إعمار العقارية محمد العيار إلى أن مشاريع مراكز التسوق "ستحقق فائدتين رئيسيتين للشركة أولهما العوائد وللداءيل للتحقق من تطوير للمشاريع، وثانيهما العوائد التي ستجنيها الشركة من إدارة هذه المشاريع". وقال "إن مراكز التسوق تسهم في تعزيز قيمة العقارات السكنية والتجارية المحيطة بها".



"إعمار للتسوق"

100 مركز ب 15 مليار دولار

كشفت شركة إعمار العقارية عن خطط لتعزيز حضورها في قطاع تجارة التجزئة باستثمارات إجمالية تقدر بأكثر من 15 مليار درهم لبناء وتطوير 100 مركز للتسوق في كبرى الأسواق النامية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وشبه القارة الهندية. وأعلنت "إعمار" عن إطلاق شركة جديدة "مراكز إعمار للتسوق" المملوكة بالكامل من إعمار العقارية، لتشرع على تنفيذ هذه المشاريع. وستسعى إلى تطوير مراكز تسوق وفق أعلى المعايير العالمية في كل من: الإمارات، السعودية، الأردن، سورية، لبنان، الجزائر، المغرب، الهند وباكستان. ويشكل الإعلان امتداداً لخبرات "إعمار" التي تشرع حالياً على بناء "دبي مول" أكبر مركز تسوق في العالم، إذ يمتد على مساحة نحو 12 مليون قدم مربع، والذي يشكل جزءاً من مشروع برج دبي.

واعتبر ولي عهد دبي ووزير للمخاف في الإمارات الفريق أول الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم أن دبي مول "يتشكل ليصبح مثالا لما يمكن إنجازه في هذا الجزء من العالم. كما أنه يعد أحد رموز التجربة الناجحة التي يمكن نسخها وإقامتها مجدداً هنا وفي أماكن أخرى، بدءاً من دول الخليج وجنوب آسيا".

كابيتال تراست؛

صندوق عقاري جديد

أُنجزت مجموعة كابيتال تراست ببيع 9 عقارات بقيمة 106 ملايين جنيه استرليني من صندوقها الأوروبي الذي أنهى فترةته الاستثمارية محققاً للنتائج المرجوة منه. وكانت المجموعة قد أنشأت الصندوق العام 2001 بهدف الاستثمار في القطاع العقاري التجاري في بريطانيا ودول أوروبية أخرى.

وقال رئيس المجموعة بسام أبو ربيعة "إننا نبنى على نجاح صندوقنا الأول بإطلاق صندوق عقاري جديد يلتزم السياسة الاستثمارية عينها". وقال مدير التسويق في المجموعة جورج شوريري: "إن زبائننا

يتطلعون إلينا لتأمين الغرض الاستثمارية البديلة التي تهدف إلى الحفاظ على رأس المال بالدرجة الأولى". يذكر أن الصندوق العقاري الأول حقق ربحاً صافياً فاق الـ 12 في المئة سنوياً.

أما مدير الاستثمار العقاري في المجموعة إزمي لو فقال: "إننا نتوقع أن نجد في الأسواق العقارية الأوروبية فرصاً مجدية خلال السنوات الخمس المقبلة والتي هي فترة استثمار الصندوق، وبذلك يهدف الصندوق إلى الإفادة من الظروف الاقتصادية والمخاف الاستثمارية الملائمة لتحقيق أغراضه المرجوة".

ويتوقع أن يصل حجم الصندوق إلى 75 مليون جنيه استرليني وقد بدأ الاكتتاب فيه منتصف أيلول/ سبتمبر الماضي. يذكر أن كابيتال تراست هي مجموعة استثمارية تأسست منذ 20 عاماً ولها مكاتب في لندن وواشنطن ونيويورك وبيروت.

تتعاقل معها، حيث سبق أن قامت بتمويل وترتيب التمويل للعديد من المشاريع ومنها الصحية والصناعية والخدمية، واللوجيستية وغيرها من القطاعات وذلك من خلال الإجابة للتمهية بالتملك.

يذكر أن شركة "الأولى للتمويل" تأسست في العام 1999 كأول شركة تمويل إسلامية في دولة قطر، ومن



د. خالد الهاجري

أغراض وأنشطة الشركة تقديم خدمات التمويل وفق ضوابط شرعية.

عملية تأجير تمويل

لـ "الأولى للتمويل" القطرية

قامت الشركة الدولية للإجارة والاستثمار، بالتعاون مع بنك الأمين، بترتيب تمويل بقيمة 11,5 مليون دولار لصالح شركة "الأولى للتمويل" القطرية، من خلال عقد إجارة منتهية بالتملك ينتهي في العام 2010. وإلى جانب بنك الأمين والدولية للإجارة، ساهم في التمويل كل من بنك البركة الإسلامي وبنك مسقط الدولي ومصرف الشارقة الإسلامي والبنك الإسلامي العربي.

وصرح رئيس مجلس إدارة الشركة الدولية للإجارة والاستثمار، د. خالد الهاجري، أن التعاون مع شركة "الأولى للتمويل" يأتي في إطار خطة الشركة الدولية للإجارة والاستثمار لتتوسع القطاعات التي

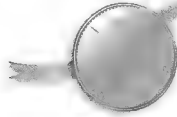
حكاية حصاد. الطبعة العاشرة.



نحتفل بعشر سنوات من حصاد الأحلام والانجازات.

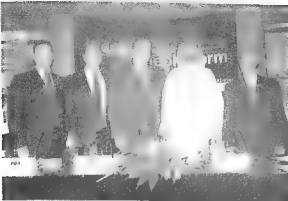
نجاح أي شركة رهن بعناصر عدة، في طبيعتها الرؤية الثاقبة، وتليها روح التعاون. وعندما ابتكرت مجموعة من أصحاب الرؤية دبي للإستثمار عام ١٩٩٥ كانت تجمع العنصرين معاً، فتعززت طاقات كل شركة في المجموعة واجتمعت. لتتحدي الثوابت وتخطو نحو الريادة بإنجازات مضيئة، بعد عشر سنوات فقط من ولادتها. باتت دبي للإستثمار مجموعة برأسمال ٨٨٨ مليون درهم تظلل عدداً من الشركات الرائدة في حقول الصناعة والزراعة والرعاية الصحية فضلاً عن شركات العقارات والاتصالات.

اليوم نحتفل دبي للإستثمار بعشر سنوات من عمرها وفي أفق الرؤية يرتسم المستقبل... لنقط على بعد خطوة.



أعزى بوبلدا المحمي في هـ | سديت

دبي للإستثمار
تحتضن قلبها
للتصميم الفخيم



من اليمين: الرئيس التنفيذي والمدير العام للمشروع في المنطقة الحرة أسامة العمري، ورئيس مجلس إدارة هيئة المنطقة الحرة الشيخ فيصل بن صقر القاسمي، نائب الرئيس في الشرق الأوسط وأفريقيا مارك دي سيموني، مدير عام سيسكو الشرق الأوسط غازي عطالله، ومدير عام منطقة الخليج في "سيسكو" سامر الخراط

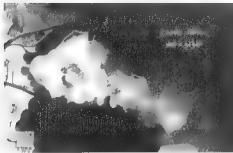
اتصالية ذات جودة عالية تمنح العملاء في مجتمع رجال الأعمال القدرة على الوصول إلى كل المعلومات الخاصة بهم من أي مكان وفي أي وقت.

ويعد المجتمع واحداً من ثلاثة مجتمعات هي المجتمع الصناعي والمجتمع التكنولوجي ومجتمع رجال الأعمال.

المنطقة الحرة في رأس الخيمة: عقد مع "سيسكو"

وقعت هيئة المنطقة الحرة في رأس الخيمة عقداً بقيمة 2 مليون دولار مع شركة سيسكو لتطوير "مجمع رجال الأعمال" ضمن المنطقة الحرة في إمارة رأس الخيمة. ويستهدف المشروع تطوير بنية الاتصالات في المركز عبر تطبيق أحدث حلول الحصادة الهاتفية عبر بروتوكول الإنترنت وحلول أمن المعلومات. وعن المشروع قال رئيس مجلس إدارة هيئة المنطقة الحرة في رأس الخيمة الشيخ فيصل بن صقر القاسمي: "الاقتصاد والأعمال" "تزيد من هذا للمشروع أن يشكل نقطة انطلاق لمزيد من التطوير لمجتمع رجال الأعمال الذي يقع في منطقة الأعمال المركزية في إمارة رأس الخيمة، وسنستكمل التطوير في هذا المشروع الذي ستحصل تكلفته الإجمالية إلى نحو 10 ملايين دولار".

من جهته، اعتبر مدير عام منطقة الخليج في "سيسكو" سامر الخراط: "إن حلول "سيسكو" في مجال توفير خدمات بروتوكولات الإنترنت ونظم أمن المعلومات تضمن الحصول على بنية تحتية



"اللؤلؤة - قطر" تطرح أراضي أبراج فيفا للبيع

أعلنت الشركة المتحدة للتمتيع عن إطلاق عمليات بيع أراضي الأبراج في فيفا ضمن المرحلة الثانية من مشروع اللؤلؤة - قطر.

وقال مدير التطوير في مشروع اللؤلؤة-قطر نك باشكيروف إن أبراج فيفا توفر فرصاً استثمارية في ظل اقتصاد قوي تتمتع به دولة قطر ونمواً يشهده قطاع السياحة فيها، إضافة إلى ارتفاع الأسعار في القطاع العقاري. وأضاف أن لكل برج من أبراج فيفا إطلالة بحرية حيث تتصل جميع الشواطئ الخاصة بكل برج لتشكل مجتمعة شاطئاً يمتد على شكل قوس وسيفر سواحل جديدة تمتد لمسافة نحو 30 كم ومن للتوقع أن يكون جاهزاً مع بداية العام 2007.

يذكر أن مشروع اللؤلؤة-قطر يمتد على مساحة نحو 4 ملايين متر مربع وهو عبارة عن جزيرة اصطناعية تبلغ تكلفتها نحو 2,5 مليار دولار، وهو يضم ثلاثة فنادق ومراس تتسع لنحو 700 قارب إضافة إلى مساحات واسعة مخصصة للمجتمعات التجارية والمطاعم، ومن للتوقع أن يكون جاهزاً مع بداية العام 2007.



خالد البستاني

"أريج" تؤسس أول شركة لإعادة التأمين التكافلي

أعلنت المجموعة العربية للتأمين "أريج" عن تأسيس شركة "كافال ري ليميتد"، وهي أول شركة لإعادة التأمين التكافلي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا يتم تأسيسها وعملها وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

كما تعد "كافال ري ليميتد" أكبر شركة إعادة تأمين إسلامية من حيث رأس المال في العالم، إذ

يبلغ رأس المال المصرح به 500 مليون دولار ورأس المال للمصرح وللدفوع 125 مليوناً. ما يؤمن طاقاً اكتتابية كبيرة لأسواق التكافل في المنطقة وتصنيفاً مالياً قوياً.

وتشمل أعمال "كافال ري" ومقرها مركز دبي المالي العالمي، جميع أنواع التكاثل الرئيسية للممتلكات والتأمين العائلي.

وتتكون الشوكة التأسيسية للشركة من عدد من المؤسسات المالية الإسلامية في المنطقة من بينها البنك الإسلامي للتنمية وشركة دبي للاستثمار ومصروف الإمارات الصناعي، ومحاظ الإمارات التابعة لمجموعة بنك الإمارات الدولي والشركة القطرية الإسلامية للتأمين وشركة وشاق للتأمين التكافلي في الكويت.

رئيس مجلس إدارة "أريج" خالد البستاني قال بأن جميع الأطراف المشاركة في هذا المشروع تترك أن يرغب إعادة تأمين تكافلي في المنطقة "هو الحلقة المفقودة في قطاع التكافل المتنامي، وبالتالي تأسيس "كافال ري" خطوة رئيسية نحو توفير هذه الخدمة المهمة لشركات التكافل والتي ستتمكن الآن من القيام بأعمال إعادة وفق ما توصي به هيئات الرقابة الشرعية التابعة لها بشكل تام".

وأوضح الرئيس التنفيذي للمجموعة أودو كروغر أن التكافل مشروع متخصص يصعب على أي شركة جديدة في هذا المجال أن توفر الكفاءات اللازمة وأن تحقيق نمو ملحوظ في فترة وجيزة، إلا أن "كافال ري" تتمتع بامتياز وهو إمكانية تفسير البنية التحتية القائمة وعلاقات العمل الراسخة لـ "أريج" كلما استندت الحاجة، وهذا ما سيعطي "كافال ري" سمة تنافسية قوية من خلال تقاسم الكلفة التشغيلية، وأضاف كروغر.



RAYMOND WEIL
GENÈVE

أعلى تصنيف لصندوق استثماري تابع لبنك الخليج الدولي

حصل صندوق بنك الخليج الدولي للمسئولة العالية الذي يديره بنك الخليج الدولي (الملكية للخدمة) على تصنيف "AAA" من وكالة تصنيف الائتمان الدولية "ستاندرد آند بورز" وهو أعلى تصنيف تمنحه هذه الوكالة للصناديق الاستثمارية. كما حصل مستوى التذبذب لهذا الصندوق على فئة "SI+" التي تعتبر أيضاً أفضل تصنيف تمنحه "ستاندرد آند بورز" لصناديق الاستثمار. وذكرت الوكالة أن فئة التصنيف "AAA" تؤكد أن صندوق بنك الخليج الدولي يوفر أعلى مستوى من حماية الاستثمار من احتمالات الفسار بسبب عدم السداد. أما فئة التصنيف "SI+" لمستوى التذبذب فتعني أن احتمال تعرض الصندوق للتأثر بأوضاع السوق منخفض جداً.

المدير التنفيذي لأسواق المال وإدارة الأصول في بنك الخليج الدولي مهيب مفتي قال: إن هذا الصندوق قد طرح للعملاء في شهر آب/أغسطس 2001 وحقق عائداً إضافياً يتجاوز معدل الفائدة بين بنوك لندن (ليبور) على الدولار الأمريكي لمدة شهر واحد. ويعد هذا الصندوق بنجاحاً جديداً للودائع في البنوك بسبب مستوى سيولته الممتاز وتصنيفه الائتماني العالي وعوائده الجزية. فقد بلغ معدل العائد السنوي لهذا الصندوق منذ طرحه 2,48 في المئة، مقارنة مع معدل "ليبور" البالغ 1,89 في المئة (حتى تاريخ 31 آب/أغسطس 2005).

وأضاف: تتميز استراتيجيات إدارة الصندوق بالتوازن والحذر وتهدف إلى تحقيق أفضل مستوى من توزيع المخاطر وضمان احتفاظ الصندوق بتصنيف ائتماني عال باستمرار. يذكر أن أصول العملاء التي يديرها بنك الخليج الدولي (الملكية المتحدة) تجاوزت 16 مليار دولار في 31 آب/أغسطس الماضي.

إطلاق المرحلة الخامسة من مجمع دبي للاستثمار



خالد بن تahn

أطلقت شركة تطوير مجمع دبي للاستثمار التابعة لمجموعة دبي للاستثمار، خطة توسعة المرحلة الخامسة من المجمع التي ستقسم إلى خمس مناطق فرعية تقدر مساحتها بنحو 3,7 ملايين متر مربع.

تتضمن صناعات خفيفة وعالية التقنية إلى جانب مساحات العمال، ويصل حجم الاستثمارات فيها إلى نحو 120 مليون درهم. ومن المتوقع أن تنتهي الأعمال فيها خلال شهر شباط/فبراير 2006.

كبير المسؤولين التنفيذيين في الشركة خالد بن كليان أوضح أن إطلاق المرحلة الخامسة يأتي في ظل النمو الكبير الذي يشهده قطاع الأعمال في دبي، وتوجه المؤسسات الصناعية نحو توسيع نطاق عملياتها. وسيلعب هذا المشروع الطلب المتنامي من مختلف القطاعات الصناعية كما سيوفر البنية التحتية والخدمات وفقاً لأعلى معايير الجودة. وأضاف أن المجمع يتمتع بالعديد من المزايا الاستراتيجية كالوقع الجغرافي والقرب من المنافذ البحرية والجوية. ويعتبر مجمع دبي للاستثمار منطقة الأعمال الوحيدة في الشرق الأوسط التي تم إطلاقها من قبل القطاع الخاص، ويوفر خدمات نوعية للشركات المتخصصة في المجال الصناعي والسكني والتعليمي ومؤسسات البحث والتطوير ومراكز التوزيع والخدمات اللوجيستية.



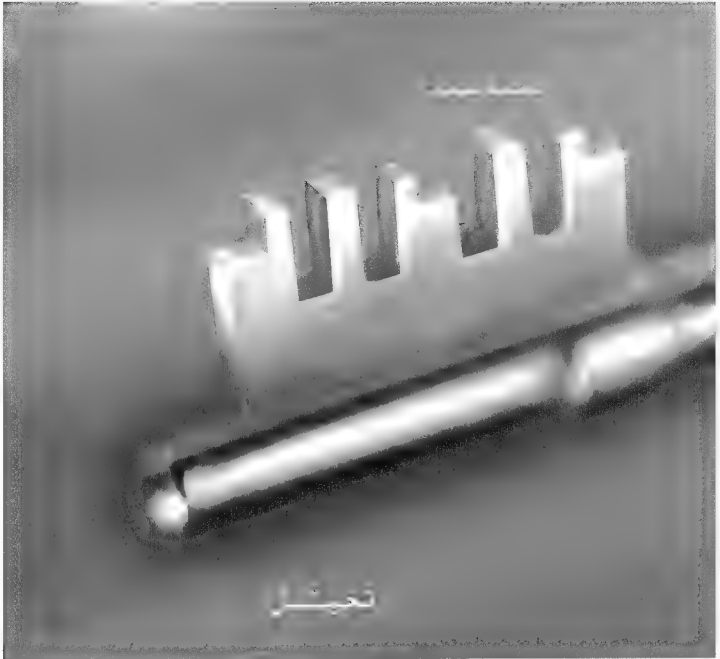
محمد القرأوي

إنشاء مصنع إسمنت في الفجيرة

أعلنت "دبي القابضة" عن إطلاق شركة "الإمارات للإسمنت" من خلال مشروع مشترك بين شركة "أوراسكوم للإنشاء والصناعة" المصرية، ومجموعة دبي للاستثمار وهي عضو في "دبي القابضة"، وحكومة الفجيرة. وقال الرئيس التنفيذي لـ "دبي القابضة" محمد القرأوي: إن شركة "الإمارات للإسمنت" باشرت أولى مشاريعها من خلال تأسيس مصنع إسمنت عالمي المستوى في إمارة الفجيرة، تبلغ طاقته الإنتاجية 3 ملايين طن سنوياً. وستولى شركة أوراسكوم عمليات الإدارة والتشغيل ضمن المنصب. وأشار القرأوي إلى أن تأسيس شركة "الإمارات للإسمنت" يأتي في إطار توجه "دبي القابضة" لتعزيز استثماراتها في مختلف إمارات الدولة. وهذا الصنع هو الثاني من نوعه الذي يتم الإعلان عنه في الإمارات، بعدما أعلنت حكومة إمارة رأس الخيمة عن خطط إنشاء مصنع إسمنت بطاقة إنتاجية تبلغ مليون طن سنوياً ويتكلف 400 مليون درهم (109 ملايين دولار).

مكتب إقليمي لـ "أرجنت" في بيروت

في خطوة لافتة على صعيد الاتصالات تشير إلى مدى اهتمام شركات الاتصالات اللبنانية بالسوق اللبنانية، افتتحت شركة "أرجنت" Argent للاتصالات مقرها الجديد للدم الإقليمي ومركز التميز في بيروت. الإعلان عن الفجر الجديد جاء في مؤتمر صحفي عقد في نادي الصحافة، حضره المدير العام التنفيذي للشركة كريستوفر جوز، المدير العام للتسويق في الشركة بيتر ميريوت، المدير الفني في الشركة مايكل جونسون، المدير الإقليمي للشرق الأوسط زياد باشا، المدير التجاري الأول للشرق الأوسط كينغ يونغ ومندوبو شركات لبنانية وعلمية تعمل في مجال الاتصالات. وتحدث جوز في الافتتاح معتبراً أن إنشاء المركز يأتي مجازة لنمو الشركة في المنطقة وقال: "لقد تعاقدت الشركة مع عدة زبائن جدد وتوقع أن تحقق نمواً متزايداً في العام المقبل.



أملاك دائماً بجانبك

رؤيتك للأشياء سريتميزك. الخيال المبدع يصنع القيادة. مع حلول
أملاك الإسلامية العصرية تصبح رؤياك حقيقة.
أملاك معك لتحقيق حلمك.

الأفراد • الشركات • الاستثمارات

توقيع الاتفاقية التجارية بين السعودية والولايات المتحدة



د. هاشم عبد الله بن علي

إلغاء شروط فترة الصلاحية "غير المعلقة" المطبقة على المنتجات الزراعية للجهة والاكتفاء بقبول فترة الصلاحية التي يحددها المنتج وفق المعايير الدولية. على صعيد قطاع الخدمات، ومع التقدير الأمريكي لنهج الإصلاح الاقتصادي السعودي، تتخصص التزامات المملكة في مجالات الخدمات والمشتريات عاكسة للأصوار على تنوع اقتصادها. وتتشكل هذه الالتزامات جزءاً من استراتيجية السعودية لتحقيق النمو الاقتصادي عبر التجارة والاستثمار. ومع انضمام السعودية إلى منظمة التجارة العالمية، سيتم رفع نسبة تلك المصارف الأجنبية في المصارف المشتركة من 40 في المئة إلى 60 في المئة. وسيتم السماح للمصارف الأمريكية والأجنبية فروع مباشرة في السعودية.

وعلى الرغم من أن المملكة طورت نظاماً تأمينياً تعاونياً وسمحت في الوقت نفسه لعدد من شركات التأمين التقليدية بمزاولة النشاط التأميني بموجب تصريح تجاري، إلا أنه، بعد الاضطراب بالمنظمة العالمية، ستصدر مؤسسة النقد السعودية تصاريح تشغيل لشركات التأمين الأجنبية، أما مژو ذو خدمات التأمين العاملين حالياً في السعودية فسيستمر لهم بالاستمرار في مزاولة نشاطهم حتى نيسان/ أبريل 2008، حيث سيتمتع عليهم التحول إلى فرع لشركة تأمين أجنبية أو إلى شركة تأمين تعاوني سعودي. وفي مجال الاتصالات وخدمات الطاقة، التزمت السعودية فتح سوق الاتصالات من دون قيود والسماح للشركات الأجنبية لتدريجياً بإقامة تواجدها تجاري لها في السعودية عبر تلك حصص سهمية تصل إلى 70 في المئة بحلول نهاية العام 2008. كما قدمت مجموعة كبيرة من الالتزامات الإيجابية التي تفتح المجال وأساساً أمام الشركات الأمريكية والأجنبية للتنافس بالسواقة مع الشركات المحلية على مشاريع الخدمات المرتبطة بأعمال التقني عن النقط وتطوير الحقول وأنايب نقل المروقات والإدارة والاستشارات والصيانة.

باتت السعودية على قاب قوسين من اكتساب عضوية منظمة التجارة العالمية، مع توقيعها اتفاقاً ثنائياً مع الولايات المتحدة الأمريكية تعددت بموجبه كافة الالتزامات المتعاقبة للمفاعة على عاتق المملكة في هذا المجال، وجاء الاتفاق السعودي- الأمريكي ليكفل 10 أعوام من المفاوضات بين الجانبين. وبموجب هذه الاتفاقية، تُخفض السعودية متوسط التعريفات الجمركية على ثلاثة أرباع الصادرات الأمريكية من المنتجات الصناعية إلى 3,2 في المئة على أن يتمتع العديد من المصارف الأمريكية الرئيسية بمستوى أقل من الرسوم، كما ستستضم السعودية إلى الأعضاء الرئيسيين الآخرين في منظمة التجارة في قبول المبادرات القطاعية، مثل اتفاق تقنية المعلومات، واتفاق توحيد تعريفات المنتجات الكيميائية، واتفاق المستحضرات الصيدلانية، وتعفي الطائرات وقطع الغيار من الرسوم الجمركية كافة.

وتتقيد السعودية أيضاً باتفاق "الحواجز الفنية للتجارة" الذي يدعو إلى جذب وضع جرافيل غير ضروري أمام التجارة وإزالة متطلبات الموافقة المسبقة على المنتجات وتطبيق آلية رقابة سوقية (عشوائية) لا تميز بين المنتجات المحلية والمستوردة. وفي ما يخص المنتجات الزراعية، تقوم المملكة بتخفيض متوسط التعريفات الجمركية لأكثر من 90 في المئة من التعريفات الجمركية الزراعية إلى 15 في المئة أو أدنى بحيث يطاول التخفيض مجموعة كبيرة من المنتجات الزراعية التي تم الولايات المتحدة. كما تلتزم السعودية الامتناع عن دعم صادراتها الزراعية وإلغاء حظر استيراد لحوم الأبقار المصابة بالهورمونات، والتوصل إلى حل يرضي الطرفين في شأن الحواجز المطبقة على الصادرات الأمريكية من اللحوم والدجاج وإزالة الحظر المفروض على الطيور الحية. كذلك تلتزم

صندوق الأوبك للتنمية يمنح قروضاً لست دول نامية

وقّع صندوق الأوبك للتنمية اتفاقيات قروض بنحو 52,5 مليون دولار لست دول نامية بهدف تمويل مشاريع عدة اقتصادية فيها.

وقال رئيس مجلس المحافظين في الصندوق جمال ناصر لوتاه إن هذه القروض ستلعب دوراً في تمويل عدد من المشاريع الإنمائية والخدماتية مثل الطاقة والنقل والصحة والمياه والتعليم حيث أبرمت اتفاقيات القروض مع فيتنام (8 ملايين دولار، لمشروع في قطاع النقل) واندولا (10 ملايين دولار لمشروع في قطاع الصحة) وجيبوتي (5 ملايين دولار في قطاع الطاقة) وبنغلادش (15 مليون دولار)، ومالي (10 ملايين في قطاع النقل) وتشاد (7,5 ملايين دولار لمشروع في قطاع التعليم).

"بنين الدولية للاستثمار": هوية جديدة وبناء أطول برج فندق في

كشفت مجموعة "بنين الدولية للاستثمار" شركة دار الدولية" سابقاً، عن هويتها الجديدة بالانضمام مع إعلاناتها عن خططها لإنشاء أطول برج فندق في العالم في دبي.

وتتسع المجموعة من خلال هويتها الجديدة إلى تمكن للمجموعة من تأسيس قاعدة قوية للنمو والتوسع على المستويين المحلي والإقليمي في منطقة الشرق الأوسط للبر العام لمجموعة بنين الدولية للاستثمار طارحاً ومضاهياً قائلاً: "يشكل إعلاننا عن هويتها المؤسسة الجديدة لحظة تاريخية نعلن فيها أيضاً عن اقتراب موعد إطلاق أحد أهم مشاريعنا العقارية في دبي".

وتتجلى القيمة الاستثمارية لهذا المشروع نحو 4,4 مليار درهم على أن يكون أطول برج فندق في العالم وثاني أطول برج في العالم، وسيشتمل على عدة فنادق موزعة على 150 طابقاً.





THE HARDEST



VIOLAK



RADO
SWITZERLAND

أول ساعة ممتلئة من الماس عالي التقنية بقدره تحمل 1000 فيكرز، ما يجعلها مقاومة للخدش أكثر من الفولاذ وبمعدل 50 مرة. وهذا إن ساعة V10K، وهي وكيدة تقنية النانو. تعد أكثر الساعات مقاومة للخدش. إنها ابتكار رادو. فكر بشكل مختلف، فكر بمواد مختلفة.

www.radov10k.com

AL-GHAZALI              

الرياض ١٧٤٤٠٠٠ - جدة ٢١٣٠٠٠ - مكة المكرمة ٥٢٧٧٣٢ - الجمعية المنيرة ١٨١٨٨٨ - الهواتف ٥٧١٠٥٧٧ - الخبر ٨٩٨٠٠٤٠ - الطائف ٩٣٦١٠٠
 حيدر الجبل ٧٢٧١١٣ - جازان ٣٦٣٠٠٨٢ - خميس مشيط ٢١٣٧٤٥١ - الزلفي ١٤٤١٩٩٩ - بريدة ٣٦٣٠٠٩٩ - حائل ٥٢٢٠١٩٧ - الجبيل ٣٦٣٠٠٣٦٩
 بوقتكم رادو في الخبر: ٨١٤٥١١٤

إدراج "غلوب" الكويتية في بورصة دبي

"دانة غاز" في بورصة الإمارات

أعلنت شركة "دانة غاز" عن طرح نسبة 34,33 في المئة من أسهمها وبالباقية قيمتها 2,016 مليار درهم (ما يعادل 561 مليون دولار) للاكتتاب العام في بورصة الإمارات، وذلك في أول اكتتاب من نوعه لشركة غاز طبيعي من المنطقة، وسيتم طرح الأسهم بقيمة درهم واحد لكل سهم ونسبة 1 إلى 1 للاكتتاب.

وكشفت الشركة عن تعيين مصرف FISHC مستشاراً مالياً ومديرًا للإصدار واختيار 10 بنوك أخرى لتقديم طلبات الاكتتاب في الإمارات. وتعتبر هذه العملية فرصة استثمارية إقليمية كبيرة في قطاع الطاقة الذي يشهد نمواً متسارعاً، مشاهدنا أن تحقق للمستثمرين عائداً مستقراً على المدى الطويل.

يذكر أن الشركة تأسست مؤخراً في مجال الغاز برأس مال 6 مليارات درهم، أي نحو 1,6 مليار دولار. وتعد "دانة غاز" أول شركة غاز طبيعية مملوكة من القطاع الخاص في منطقة الخليج، ويشمل نشاطها تجهيز ونقل ومعالجة وتسويق الغاز الطبيعي.

أعلنت شركة بيت الاستثمار العالمي "غلوب" عن إدراج أسهمها في سوق دبي المالية. وتأتي هذه الخطوة في إطار استراتيجية الشركة للتوسيع في الخليج والمنطقة العربية، وبعد النجاح الكبير الذي حققه إدراج أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية في أيار/ مايو 2003 في بورصة البحرين في تشرين الأول/ أكتوبر 2004.

وقد سحر سهم "غلوب" منذ اليوم الأول لتداوله في سوق دبي المالية في 27,50 برهماً عند الافتتاح إلى 31,60 برهماً، وذلك عن طريق تداول نحو 1,3 مليون سهم بقيمة 39 مليون درهم.

وتقوم "غلوب" بطرح أدوات استثمارية مبتكرة مثل صناديق التحوط وصندوق غلوب المأمون الذي ساهم في خلق سوق محلية تنافسية وإحداث تغيير جذري في الأدوات الاستثمارية المقدمة للعميل، كما كان لها دور مهم في إعادة إحياء سوق السندات في الكويت من خلال طرح أول صندوق للسندات وإدارة العدد الأكبر من الإصدارات الأولية المحلية. كما أسست "غلوب" شركة دبي الأولى للتطوير العقاري العام الماضي لتطوير مشاريع عقارية في دبي.

وعلى صعيد تطوير سوق رأس المال، قامت "غلوب" بطرح مؤشرات لأسواق الأسهم في كل من الكويت وقطر والبحرين، ومؤشرين للشركات الخليجية الكبرى إضافة إلى إجراء بحوث وتحليلات عن الشركات المدرجة والقطاعات الاقتصادية في جميع دول مجلس التعاون الخليجي.

ويتجاوز مجموع الأصول التي تديرها "غلوب" 5 مليارات دولار. وإلى جانب تواجدها في الكويت، فالمشركة موجودة في كل من البحرين وبيبي ومسقط وعُمان، وهي في مرحلة متقدمة من إجراءات افتتاح فرع لها في الأردن.

دليل تجاري شامل عن البحرين

أطلق مجلس التنمية الاقتصادية في البحرين، الدليل التجاري، الذي حمل عنوان "السوق البحرينية الناشئة 2005"، وهو مرجع أساسي للأعمال والؤسسات التجارية والمستثمرين في مملكة البحرين.

رعى حفل إطلاق الدليل رئيس الوزراء الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة، وتحدث خلاله وزير المالية الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة والرئيس التنفيذي لمجلس التنمية الاقتصادية الشيخ محمد بن عيسى آل خليفة.

ويعتبر هذا الدليل، الذي نشرته مجموعة أكسفورد التجارية بالتعاون مع مجلس التنمية الاقتصادية أول طبعة من الإصدار الخاص بالبحرين، وهو يتضمن تحليلاً سياسياً واقتصادياً شاملاً ودينامياً لمملكة البحرين، كما يستعرض اتجاهات التنمية في كافة القطاعات الاقتصادية الرئيسية في

EMERGING BAHRAIN 2005



المملكة ومن بينها قطاعات المصارف وأسواق رأس المال والتأمين والاتصالات السلكية واللاسلكية وتقنية المعلومات، إضافة إلى الطاقة والعمارة والإنشاءات والسياحة والمواصلات والصحة والتعليم والصناعة، كما يتضمن قسمًا حول الشؤون القانونية يتناول التشريعات الرقابية التي تنظم الاستثمار الأجنبي في البحرين.

وتعتبر البحرين الدولة الحادية عشرة في منطقة الشرق الأوسط والخامسة في منطقة الخليج التي تغطيها إصدارات مجموعة أكسفورد التجارية للأسواق الناشئة.

وفي الدليل أيضاً أهم الإنجازات التي حققتها البحرين خلال العام 2004 والعديد من المشاريع التي يجري تنفيذها في مختلف المجالات سواء بمبادرات من القطاع العام أو الخاص، إضافة إلى مقابلات مع كبار المسؤولين في الدولة.

وقال رشيد للعراج محافظ مؤسسة نقد البحرين ورئيس مجلس إدارة سوق البحرين للأوراق المالية بأن هذه الدراسة تأتي في إطار استكمال الخطة الاستراتيجية التي وضعها المؤسسة في العام 2003 بغرض تطوير القطاع المالي في مملكة البحرين وزيادة قدرته التنافسية، خصوصاً في ظل التطور والتعزز اللذين استطاعت البحرين تحقيقهما في القطاع المصرفي ما جعلها مركزاً مالياً واثقاً في المنطقة. وأوضح المحافظ بأنه تم تشكيل لجنة تضم أعضاء من مؤسسة نقد البحرين وسوق البحرين للأوراق المالية وممثلين من القطاع الخاص لتابعة عملية تنفيذ مشروع الدراسة.

البحرين: دراسة شاملة لقطاع رأس المال

بدا فريق من خبراء البنك الدولي إعداد دراسة شاملة حول سبل تطوير سوق البحرين للأوراق المالية، وتفعيل دور وعمل السوق في عملية التنمية. وتأتي هذه المهمة التي بدأت خلال أيلول/ سبتمبر الماضي بناءً على تكليف من مؤسسة نقد البحرين، وسوق البحرين للأوراق المالية.

إستثمار



الأعمار

البحث

التكامل

هذا ، يرتكز أسلوبنا المتميز على رصد الأفكار المصممة على إستراتيجيات المصداقية ، لتراقب أداء وتطوير الفكرة مع العملاء وشركائهم بأداء وشؤونهم معقدة
تتبع بحراً ومحتوى لتقييم استثمارنا المخطط ، بمصنوع عالٍ أننا نطرح الكثير من الأسئلة ، لكن البحث والأسئلة جزء من السعة الإستثمار لدينا
بحالتنا معدداً بالثقة لتعدكم بحقوقنا الملتزم على استثماركم

حمي حافرتنا والتكامل قوتنا والتعاون طاقتنا لبحسب أفكارنا وسبقنا الإتجاه

إستثمار
ISTITHMAR
بمعنى الاستثمار

القمة العالمية: استجابة محدودة

د. شفيق المصري

تذكيراً لما سبق وأعلنت عنه الأمانة العامة منذ العام 2000، وهي لا تزال تطالب الدول الأعضاء بالنظر في هذه البنود والإبقاء بالآليات.

— إن إصلاح الأمم المتحدة ورد في سياق متغيرات عالمية حدها الأمن العام بالتحذر من الحاجة والتحذر من الخوف، وما يلزم هذا التحذر للردود من إجابات ومقترحات وحديثات تفصيلية، واعتبر الأمين العام أن التقرير الذي رفعه إلى هذه القمة يمثل استحضار اللحظة 1945 عندما أنشأت المنظمة الدولية ذاتها، ولذلك يؤكد التقرير، في فلسفته، كافة المبادئ والأهداف التي لحظها ميثاق الأمم المتحدة ذاته.

— إن فلسفة الليتاف ذاتها تتعارض، بتدرجات مختلفة ومتفاوتة، مع مواقف ومصالح بعض الدول، ولذلك تسعى هذه الدول إلى تطبيق ما هو متجانس مع مصالحها، كما تسعى إلى تاليف دول أخرى إلى الموافقة على هذه المصالح وتبريرها. وهذا ما حصل فعلاً في القمة العالمية الأخيرة، حيث استطاعت الإدارة الأميركية أن تحشد عدداً كبيراً من دول الشمال للوقوف إلى جانبها، وربما كان للسفير الأميركي في المنظمة الدولية دور ملحوظ في هذا الاتجاه.

تقصير دول الجنوب

وليس خافياً على أحد أن الأسباب التي أدت إلى هذه الاستجابة المحدودة وربما إلى الفشل النسبي في إصلاح الأمم المتحدة كثيرة ومتنوعة، وهي تتعلق بالنظام العالمي السياسي من جهة وبمصالح الدول من جهة ثانية وتقصير دول الجنوب من جهة ثالثة.

1— فالعلاقات الدولية تنمذج عادة في إطار نظامين عالميين، النظام العالمي القانوني وهو الذي يستند إلى القانون الدولي في أحكامه وقواعده وإلياته — ومنها الأمم المتحدة، والنظام العالمي السياسي (الاقتصادي والعسكري ضمناً) الذي يعكس مراكز القوى وصنع القرار وتوجه كافة عناصر قوته ومزوده.

وهذه المعادلة كانت ولا تزال موجودة في ظلها المعروف منذ التسعينات حيث زادت الهيوة التساعاً بين دول الشمال والغنية للوحدة الصف والهدف تحت قيادة أحادية الأطراف متحيلة بالولايات المتحدة وبين دول الجنوب الفقيرة بشكل عام، ولكنها مبعثرة الصف ومتعددة الهدف.

وشهدت القمة العالمية التي حضرها، خلال شهر أيلول/سبتمبر 2005 في مقر الأمم المتحدة، أكثر من 170 دولة تكرر لهذا المشهد الدولي ذاته. إن الولايات المتحدة استطاعت أولاً أن تدخل عشرات وربما مئات التعديلات على معظم بنود التقرير الذي قمته الأمم العام للإصلاحات، ومن ثم استطاعت أن توجه البيان النهائي لهذه القمة في الاتجاه الذي يتلأم مع مصلحتها. أما دول الجنوب فقد غلب عليها، في هذه القمة، الإرباك في المواقف والخجل في الردود، والتردد في الاقتراح.

كان الأمين العام للأمم المتحدة، الذي رفع تقريره حول "مزيد من الحرية..." إلى كافة أعضاء الأمم المتحدة، كثير التفاعل في استجابة معظم الدول على معظم بنوده. وكان هذا التقرير شاملاً للإشكالات بل للمشكلات التي يتعرض لها المجتمع الدولي حالياً، كما كان شاملاً في اقتراح الحلول التي وأما مناسبة لمعالجة هذه المشكلات وإن لم يكن لها بشكل كامل. وجاءت اقتراحات الأمين العام لإصلاح الأمم المتحدة وتحدثها في سياق مواكبة متطلبات القرن الحادي والعشرين.

لأن ما تعرض له هذا التقرير وملحقاته من الانتقاد والهجوم والتعديل والتبديل أجهض الغايات الرئيسية لهذا التقرير ومزق تماسك الموضوعي وشوه فلسفته العامة.

واضطر الأمين العام، حيال هذه الانتكاسة، أن يرى النصف المليئة من الكأس وأن يعترف أنه لم يكن بالإمكان أكثر مما كان، ومن ثم دعا الأمين العام الدول كافة إلى احترام هذه الوثيقة النهائية للقمة وإلى العمل على تنفيذها.

أما الذين تابخوا وقائع هذه القمة العلنية التي كانت الأولى في ضخامة حضورها ومصيرية مواضيعها فقد أكدوا على فشلها بقدر ما كان يُتَظَنَرُ منها على الصعيد السياسي والاقتصادي والاجتماعي معاً.

وإذا كان معظم هؤلاء المراقبين مقتنعين بفشل القمة الدولية في إصلاح الأمم المتحدة، فإن هذه المنظمة الدولية لم تستطع وقد لا تستطيع في المستقبل الغريب من إصلاح نفسها. إلا أن فريقاً آخر من المراقبين يؤكد على أن مسألة الإصلاح لا يمكن أن تأتي دفعة واحدة وإن تناولت حجماً كبيراً من المؤسسات والوظائف. فالأمم المتحدة تعكس توافقاً في الرأي وتجانساً في الموقف إذا نجحت فعلاً في بدايات الإصلاح. فالسؤال إذاً يتعلق بمدى وتوق هذا التجانس وكيفية تنميته أكثر من البنود الإصلاحية المراد اعضاها.

نجاح ولكن...

ولابد، في هذا الإطار، من بعض الاستدراكات، — إن صدور المنظمة الدولية لغاية الآن، أي بعد مرور ستين سنة على تشكيلها، يُعتبر نجاحاً في هذا الملتقى الدولي الذي يشهد يوماً الكثير من التشنج والتجاذب وأحياناً التخاصم الحاد بين الدول.

— إن الحديث عن فشل الأمم المتحدة قد يقتصر فقط على الشأن السياسي العام، ولكن أسرة الأمم المتحدة — أي المنظمة الأم، مع كافة الوكالات المتخصصة واللجان والصناديق... الخ، أظهرت نجاحاً ملموساً في مسائل كثيرة غير سياسية.

— إن القمة العالمية التي عقدت في أيلول/سبتمبر 2005 انطلقت، في معظم نشاطاتها من ستراتيجية غرضت على الأمم المتحدة وحظيت بموافقتها وذلك من أجل مواجهة القرن الواحد والعشرين. وبذلك أتى تقرير الأمين العام، في معظم بنوده،

وبذلك كان من المنتظر أن تسيطر مواقف الإدارة الأميركية على اجراء القمة العالمية وأن يصور ببنائها النهائي خلواً من أية محالجات جريئة وحاسمة في صدد البنود التي أوردها الأمين العام لجهة التصر من الحاجة وللحذر من الخوف في أن معاً. ولعل مسؤولي دول الجنوب في هذا السياق لن يبرزوا تماسك الشمال ونفاذ قراراته. كان من المنتظر أن تثير دول الجنوب كافة حاجاتها ومواقفها وأقترانها للمستقبلية إما على هامش تقرير الأمين العام ومقرراته، وإما بمناقشة مناقشة هذا التقرير بتأثيرات وأستغراف.

عضوية مجلس الأمن؟

وعلى الرغم من هذا الجو الذي عكس تسلط دول الشمال بقيادة الولايات المتحدة على كافة مناحي هذه القمة، وإصرارها على الشان الأمني الدولي فيها، فإن الوثيقة النهائية شهدت بعض مظاهر الاستجابة المحدودة للمقترحات التي قدمها الأمين العام في تقريره، ولعل من مظاهر هذه الاستجابة المحدودة: - إن الدول الأعضاء في المنظمة الدولية أكدت على ضرورة اعتماد المنظمة الدولية كهيئة وحيدة لتطبيق القانون الدولي وتفعيل ميثاق الأمم المتحدة وألزامها لجهة الانتظام الدولي العام. وهذا التأكيد ضروري لدفع صمود الأمم المتحدة بعد مرور سنين ستة على إنشائها.

والواقع أن مثل هذا الصعود ضروري جداً في سياق علاقات تتحكم بها عناصر القوة السياسية والاقتصادية والعسكرية. - إن الدول الأعضاء في القمة العالمية أكدت، من جديد، على معظم البنود التي سبق لها أن أقرتها في ستراتيجية الألفية منذ خمس سنوات على الرغم من تعثرها المبني، سواء في التحويل أو في التحويل (كعلاج الأمراض المستعصية أو خفض نسبة الفقر أو الحفاظ على البيئة). هذه الستراتيجية التي كان لها مجال قبول منذ خمس سنوات لا تزال قائمة كخطة دولية لمواجهة متطلبات القرن الواحد والعشرين، على أن تواصل الجهود إلى استكمال مراحلها التنفيذية اللاحقة لأن إقرارها ثابت ولم يتغير. - والدول التي شاركت في القمة وافقت أيضاً على مقترحات أخرى للأمين العام من ناحية مبدئية إلا أنها اضطرت إلى تأجيل التفاصيل المتعلقة بها حتى العام 2006 وذلك حسماً للخلافات التي كان يمكن أن تُفجر القمة من الداخل وتلقي هذه البنود أصلاً. لذلك اعتبر التاجيل مناسباً لاعتمادها في لباد على الأقل، ومن هذه البنود ما كان متعلقاً بتوسيع مجلس الأمن وتشكيل لجنة لترسيخ السلام وبناءه وتعزيز صلاحيات بعض الهيئات الأخرى في المنظمة الدولية.

- وببقي لهم، في هذه الاستجابة المحدودة، أن الدول وافقت تذكراً على ضرورة تعزيز الصلاحيات الأمنية لمجلس الأمن الدولي بحق الدول المظالفة وضبط الانتظام الأمني الدولي. مع أنها (أي القمة) قررت إرجاء النقاش في مسألة توسيع العضوية في مجلس الأمن إلى العام 2006.

الفقر والإرهاب

أما بالنسبة للمسالتين المحوريين اللتين تشغلان العالم اليوم فلم تستطع القمة العالمية معالجتهما بما يستلزمان من

عناية وجدية. هاتان المسالتان تتناولان الفقر من جهة والإرهاب الدولي من جهة أخرى.

1- فبالنسبة للفقر سبق للمنظمة الدولية، منذ سنوات عدة، أن وافقت على ستراتيجية خفض الفقر إلى خمسين في المئة مع العام 2015. واعتمدت من أجل ذلك عدة سياسات حوارية وإمائية وتصولية شاملة تتناول الإغناء من الديون وتخصيص نسبة 0,7 في المائة القومي لدول الشمال وتمعيم الحوار بين الشمال والجنوب... إلخ. إلا أن السنوات الخمس التي انقضت لغاية الساعة لم تعكس أي تقدم في هذا الإطار. ولا يزال أكثر من 1,3 مليار من السكان يعانون الفقر المدقع. والمعروف أن هذا الوضع العالمي المأساوي يتعكس خلافاً فاحشاً في الانتظام العالمي المفروض ويهدد أسياد السلام والأمن الدوليين بشكل متواصل.

وعلى الرغم من ذلك فإن القمة العالمية لم تسع إلى تفعيل هذا الوضع ولم تقدم أي جديد في شأته.

ب- أما بالنسبة للإرهاب الدولي، فقد كان النقطة المحورية من اهتمام الإدارة الأميركية تحديداً واهتمام دول الشمال بشكل عام، واستطاعت الولايات المتحدة أن تعتمد صيغة ملائمة لها في هذا الإطار.

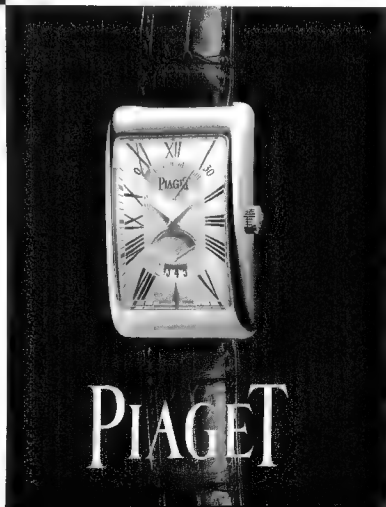
فقد قررت القمة العالمية تأجيل البت بتعريف دولي مناسب للإرهاب إلى السنة المقبلة، ولكنها أكدت على وجوب الحرب على الإرهاب بكافة أشكاله ومظاهره وصبرت النظر من بواعثه وأشواته. وكان التشديد أيضاً على الدول كافة في هذا السياق كما كان التشديد أيضاً على عدم تمكين الإرهابيين من الحصول على أسلحة متطورة.

وللأسف الكبير على هذا البند كان، في عدم تعريف الإرهاب كما هو مطلوب، وفي عدم الإشارة إلى إرهاب الدولة كما يلحظ ذلك القانون الدولي، وفي عدم التمييز بين مذهبين الإرهابيين - أي إرهاب الأفراد وإرهاب الدولة للذين يدينهما القانون الدولي وبين المقاومين للظروعتين من أجل تقرير المصير ومقاومة المحتل.

الهيئة الأميركية

ولا بد من الإشارة هنا على أن مسألة إصلاح الأمم المتحدة تتوقف على متغيرات في النظام العالمي السياسي قبل الحديث عن النظام القانوني. فإذا كان هذا النظام السياسي (الاقتصادي والعسكري ضمناً) يندرج بشكل طام تحت لواء الولايات المتحدة من دون أي منافس ولا معارضة، وإذا كانت موازنة الأمم المتحدة تخضع بخسبة 25 في المئة لإرادة الولايات المتحدة، وإذا كانت دول الشمال راضية بل مسلمة بالقيادة الأميركية من دون أي اعتراض ولا تحفظ معاً... إذا كانت أوضاع النظام العالمي السياسي على ما هي عليه فلا ينتظر أن يمسار إلى أي اعتراض على هذه القيادة داخل الأمم المتحدة.

ولعل الأممي من تلك أن دول الجنوب التي تشكل الأكثرية الساحقة في الجمعية العامة للأمم المتحدة تتفقد وحدة الصف والموقف الذي يستطيع في البدا أن يحدث تحديلاً بل تغيير على المستوى الدولي. ■



PIAGET

Black Tie Collection

Expertise
and elegance for men



Drawing on a rich, eventful history of watchmaking that started in 1874, Piaget is creating a very exclusive club for its most beautiful men's watches. Each of these gorgeous timepieces, most of which have been revived in contemporary collections, expresses the exclusive, highly personal Piaget style in its own unique way. To stand for membership in this exclusive club, prospective candidates must present unimpeachable credentials: handsome design, gold, platinum, Piaget manufactured movements and complications. In a word, all of the characteristics that epitomize Piaget luxury watchmaking. From the extra-thin Altiplano to the Emperor Tourbillon, each club member could qualify as the star of a dress code for rare watch connoisseurs.

The beating heart of Piaget is its luxury watchmaking workshops. Crafted to very high technical specifications, a movement manufactured by Piaget is a thing of beauty, fascination and pride. World-famous as the specialist of extra-thin movements, Piaget harnesses its exclusive expertise to do justice to its signature creativity.

200 مليار دولار حجم المشاريع الطروحة من سيمول طفرة العقار وكيف؟

نبي - ماياريدان

يقدر حجم الطلب على التمويل العقاري في أسواق الخليج حالياً بنحو 200 مليار دولار، وهو ما يعادل تقريباً إجمالي حجم الودائع في المصارف الخليجية. ومع استمرار موجة المشاريع العقارية والساحية العملاقة في المنطقة، بدأ الاهتمام بتطوير صيغ تمويلية مبتكرة، وذلك تداركاً للنقص المحتمل في التمويل المتوافر وفقاً للصيغ التقليدية، والتي تتمثل في القروض المصرفية وعوائد البيع المسبق، إضافة إلى إشراك مستثمرين في تنفيذ المشاريع.

فالقاع المصري لا يمكن أن يوفر أكثر من 70 مليار دولار من أصل الـ 200 مليار دولار المطلوبة، في حين البيع المسبق بدأ يتراجع في ظل المنافسة الشديدة وتشابه المشاريع، والقيود النسبية المفروضة على تملك الأجانب.

ومع أن بعض قادة القطاع لا يرون أن هناك أزمة محتملة في التمويل، فقد بدأوا فعلاً تطوير صيغ تمويلية متنوعة، نهل أبرزها إصدارات الأسهم، وإصدارات أدوات الدين سواء التقليدية أو الإسلامية في الأسواق المحلية والدولية، وكذلك تأسيس صناديق الاستثمار وصناديق الميزانين وغيرها...

"الاقتصاد والأعمال" استطلعت آراء قادة القطاع حول احتمال نشوء أزمة تمويل عقاري وحول الصيغ المحتملة لتوفير الأموال اللازمة للمشاريع الطروحة وتلك التي ستطرح، وخرجت بما يلي:

الشيراوي: التوجه للأسواق الدولية

"تضخّ المصارف الخليجية نحو 70 مليار دولار كحد أقصى في القطاع العقاري، أي يبقى هناك نقص بمقدور 130 مليار دولار، من يغطيه؟". يتطرق المدير التنفيذي لشركة تمويل عادل الشيراوي من هذا السؤال ليوضح أن الوقت بات ملائماً جداً للتوجه نحو الأسواق العالمية خاصة الأوروبية والأميركية.

ويضيف الشيراوي أن النمو الحاصل في القطاع العقاري يتطلب الخروج على الطرق التقليدية في التمويل، بما في ذلك إشراك المستثمرين في تنفيذه. "فنحن بحاجة إلى صيغ أكثر تطوراً مثل التسنيد securitization وغيرها".

وإن أشار الشيراوي إلى أن شركته خطت الخطوة الأولى نحو الأسواق الخارجية من خلال طرح أول صك



عادل الشيراوي

إسلامي في الولايات المتحدة، لفت في الوقت نفسه إلى أن نجاح هذه الصيغة التمويلية محكوم باعتبارات عدة أولها الاستقرار السياسي والاقتصادي والعائد الجيد والقوانين والتشريعات. وقال، "تعتبر هذه الخطوة تحدياً كبيراً ونأمل أن تكون نقطة انطلاق لجذب الأموال من الخارج".

واعتبر الشيراوي أن التحدي الكبير الذي يواجه المؤسسات المالية العربية هو تطوير أدائها واعتماد معايير دولية في طرق عملها، بما يكفل حصولها على تصنيف جيد من وكالات التصنيف العالمية، ويسهل بالتالي دخولها الأسواق المالية الدولية.

ورغم أهمية الانفتاح على الأسواق الخارجية، يقوم الشيراوي إيجاباً "ما تحقق حتى الآن خاصة في الإمارات، حيث ارتفع عدد شركات التمويل هذه السنة من 5 شركات إلى 11 شركة، وارتفع حجم أعمالها من 7 إلى 12 و 14 مليار درهم تقريباً، وهذا يعني أن شركات التمويل العقاري، أو نظام التمويل العقاري كان في الماضي حلقة الوصل المفقودة بين مطور العقار والمستثمر".

لا أزمة في التمويل

ولكن هل تكفي الأدوات المالية المتاحة لتغطية احتياجات المشاريع العملاقة؟ استبعد الشيراوي حدوث أزمة تمويل في المستقبل، لأن المشاريع مدعومة من الحكومات. كما أن زيادة العرض من الوحدات السكنية يسهم في استقرار أسواق بعض الدول مثل الإمارات وبني بشكل خاص. ويوضح ذلك بالإشارة إلى أنه "ليس هناك من سياسة مالية أو نقدية على مستوى المنطقة، وإنما ترتبط الأسعار بالولايات المتحدة بشكل عام".

من جهة ثانية، تقوم الشركة بإعداد دراسات شاملة منسوبة تطرح على أساسها منتجات تراعي الحاجات المختلفة للمستثمرين والزبائن. وقد طرحت منتجاً جديداً هو الرابع في ثلاثة منتجات التجزئة لديها، يعرف بـ "اليسر" وهو أول برنامج تمويلي بتقسيم اختياري قابل للتعديل وموافق للمجموعة الإسلامية في العالم، ويتوفر البرنامج بثلاثة خيارات، سنة وست سنوات، وثلاث سنوات، ويتم للعملاء سداد دفعات شهرية أقل تكلفة في السنوات الأولى وإعادة تقسيم الخارق على السنوات المتبقية من فترة التقسيط.

ويلفت الشيراوي في هذا الإطار، إلى أن المستهلك أصبح على معرفة أعمق بمفاهيم التمويل العقاري، وعن الإقبال على أدوات التمويل الإسلامي، يعتبر



عصام الجناحي

يعد مرافاً بالبحرين المالي الأكثر ابتكاراً ببذنها، فالمشروع الذي يعد الأول من نوعه في منطقة الشرق الأوسط هو عبارة عن مدينة متكاملة تبلغ تكلفتها 1.3 مليار دولار. وبحسب الجناحي يشكل "بيت التمويل الخليجي" عند تنفيذ المشاريع شركة قابضة يدخل فيها مستثمرون يقومون بتنفيذ البنية التحتية ومن ثم يبيعونها إلى مطور رئيسي يقوم بدوره بإدخال مطورين آخرين، وبذلك بدل أن يتم إسناد المشروع إلى مطور واحد يتوزع على أكبر شريحة ممكنة من المطورين يستفيدون من المشروع عن طريق اكتتابات خاصة أو عبر اكتتاب عام.

أما من ناحية التمويل المباشر، يضيف الجناحي فإن "بيت التمويل الخليجي" هو مؤسسة إسلامية تعتمد الصكوك، مشيراً إلى أن حجم الأموال الإسلامية في نهاية التسعينات كان بين 120 و 150 مليار دولار، أما اليوم فقد أصبح بين 400 و 500 مليار دولار، أي أن النمو في الحجم السنوي هو بين 16 إلى 30 في المئة.

ويحسب الجناحي الإقبال الكبير على التمويل الإسلامي، إلى القيمة المضافة التي يمتدح بها الصك الإسلامي عن السند العادي، فالأخير هو ورقة مالية يتم شراؤها مقابل عائد مالي سنوي عليها، في حين أن الصك الإسلامي يكون مدعوماً بأصول معروفة القيمة، وبالتالي إذا ما تم التخليط عن الدفع فلنقابل يكون بتملك حصص تلك الأصول التي تعادل قيمة الصك.

الطوع: لا تحتاج إلى الخارج



فهد لنوع

خلال السنوات الخمس المقبلة، لا أرى أزمة تمويل، يقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة بيان للإستثمار الكويتية فيصل الطوع، الذي يستثمر في منتجات العرين الصحي، الصحراوي، من خلال شركة الخليج القابضة التي يمتلكها كل من "بيت التمويل الخليجي" وشركة بيان، ويتم تطوير المشروع في مملكة البحرين بكلفة 750 مليون دولار.

الشعراوي أن ذلك يعود للجهد الذي تبذله الشركات الإسلامية بهدف جلب المستثمرين، مشيراً إلى أن نحو 70 في المئة من علاقاتها من غير المسلمين، "ونذلك يعود بالدرجة الأولى إلى الخدمة وسرعة إنجاز المعاملة، ومن ثم إلى المنتجات التي تقدم بشكل مباشر، إذ بإمكان الزبون الحصول على القرض قبل أن يحصل على العاقل".

شعراير: صناديق الميزانين

بحسب المدير التنفيذي في "أبراج كابيتال" هومايون شعراير فإن التحدي الرئيسي في موضوع التمويل مستقبلاً يتمثل بكثرة العرض الذي تشهده السوق من دون مراعاة عامل التميز والاختلاف بين المشاريع، هناك اللغات من الأبراج السكنية قيد الإنشاء حالياً وكلها متشابهة، الأمر الذي يوفر خيارات عدة للميزانين في المستقبل، لكنه بات يشكل تحدياً حقيقياً أمام المطورين، لأن التنافس بينهم سوف يكون على الزبون نفسه.

ويضيف شعراير: "إن احتدام المنافسة سوف يفرض على المطورين تنويع الأدوات المالية لديهم وعدم الاكتفاء بالوسائل التقليدية، لافتاً إلى أن التوجه في المستقبل سوف يكون نحو أدوات جديدة، مثل صناديق الميزانين Mezzanine Funds، التي يتم اعتمادها لتغطية الفجوة التمويلية بين الأموال المتوفرة للمشروع، سواء كانت أموالاً خاصة أو قروضاً مصرفية أو إيرادات البيع المسبق وغيرها، وبين الكلفة اللازمة. معتبراً أن هذه الصناديق تقوم بدور مشابه لطابق "الميزانين" في المباني الذي يتوسط الأرض والطابق الأخرى، فهو نوع من التمويل "ما بين" الدين والاسهم".

ويؤيد شعراير أن صناديق الميزانين سوف تعتمد في المنطقة مع اشتداد المنافسة خلال الفترة المقبلة، موضحاً: "يلجأ المطورون إلى عمليات البيع المسبق لأنها الأسهل وتدر عوائد مرتفعة، ولكن الأسواق عادة تبدأ بالتطور عندما تشعر أن طرق التمويل التقليدية باتت أكثر صعوبة، وهذا برأيي ما سيحصل في المنطقة".

ويلفت شعراير إلى أن السوق العقارية سوف تبقى ثابتة للسنوات الثلاث أو الأربع المقبلة وبمعنا يصعب جداً للتدبير بما سؤول إليه الأمور. "فإننا بقي الطلب قوياً كما هو الآن، لن تحصل مشكلة تمويل، أما إذا تراجع الطلب فعندما اعتقد أن الأمر سيصبح مشكلة حقيقية". أما بالنسبة لما يتعلق بأنشطة أبراج كابيتال، فالشركة على وشك أن تغلق صندوق buy out الثاني لديها بقيمة 500 مليون دولار، وتتطلع لإطلاق صندوقها العقاري الثاني في نهاية السنة أو مطلع العام المقبل.

الجناحي: الإكتتاب العام

بالنسبة لنائب رئيس مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي عصام الجناحي، فإن توسع قطاع الإستثمار العقاري يفرض البحث عن وسائل تمويل جديدة، وفي مقدمتها طرح أسهم المشاريع للإكتتاب العام. واعتبر أن



هومايون شعراير

وتقوم "داماك" بتمويل كافة مشاريعها ذاتياً، وتستعد للدخول في قطاع المكاتب التجارية إلى جانب القطاع السكني. وسوف تطرح أحدث مشاريعها في هذا الإطار وهو عبارة عن أكبر برج تجاري في منطقة الميناء سيتي، ليكون بذلك البرج الثاني والعشرين في حقبة "داماك" خلال 3 سنوات من عمر الشركة.

للماجد: التمويل الحالي مقنع



عبد الله الماجد

بالنسبة لمدير التسويق في مجموعة تنميات عبد الله الماجد، فإن التمويل المطلوب اليوم هو لنزوي الدخل الحدود. إذ أصبحت هناك حاجة حقيقية لإصدار أليات جديدة تلبي احتياجات هذه الشريحة من المستثمرين النهائيين.

أما على صعيد تمويل المشاريع، فاعتبر الماجد أن التمويل للعمد حالياً مقنع جداً والدليل أنه بمجرد طرح المشاريع يصر إلى أيديها فوراً. وتفاوض "تنميات" حالياً مع شركات ومصارف عدة لتمويل مشروعاتها "أساطير" في دبي ولاند والبالغة 4 مليارات دولار.

للواتي: سيولة فائضة



والتر بن أحمد اللواتي

يعتبر الرئيس التنفيذي بالإدارة لشركة استثمارات الواجهة البحرية الغمانية للمحلة للحكومة الغمانية والشيخ بن أحمد اللواتي أن قلة الفرص الاستثمارية في عُمان في السابق دفع نسبة السيولة في المصارف بشكل كبير، الأمر الذي لا يتطلب ابتكار أدوات تمويلية جديدة على المدى القريب، "لكن قد تصبح هذه الأدوات ضرورية في المستقبل إذا ما تضاعفت المشاريع، عندها يبدأ التفكير بآليات جديدة سواء البيع بالتجزئة أو السندات أو التمويل الإسلامي". وكانت الحكومة الغمانية قد وقعت العام الماضي مع شركة ماجد العظيم للاستثمار الاماراتية مذكرة تفاهم لتنفيذ مشروع المجر البالغة كلفته 800 مليون دولار وتساهم فيه صناديق التقاعد الغمانية من خلال شركة صناديق الاستثمار الوطنية ■

وبحسب الطوط فإن المشاريع حتى الآن تؤزل نفسها بنفسها من خلال الأموال الخاصة للمطورين ومن خلال الدفع المسبق من قبل المشتريين. وإذا يعتبر المطوع أن المصارف قادرة على التمويل، يلتفت في الوقت نفسه إلى أن بعض المشاريع تحتاج إلى بنية تحتية ضخمة، وفي هذا النوع من المشاريع لا يشكل التمويل المصرفي دائماً السبيل الوحيد.

ويتمحور المطوع بالإشارة إلى أن المنطقة ليست بحاجة إلى أموال خارجية، "منها فائض في الأموال والسيولة والفرص الاستثمارية كافية أيضاً وليس لدينا أي مشكلة في العجلة القادرة على إدارة المشاريع".

الشجوري: الاستعانة بصناديق الاستثمار العالمية

بالنسبة للمدير التنفيذي في قسم التخطيط والتنمية في شركة الشرق أحمد الشجوري، فإن المرحلة المقبلة قد تتطلب تحويلاً من صناديق استثمارية عالمية. "ما زالت المنطقة تستفيد من التدفقات المالية التي تحولت إليها بعد أحداث الحادي عشر من أيلول/سبتمبر، إضافة إلى ارتفاع أسعار النفط، لكن قيمة الاستثمارات المطلوبة في دبي وحدها حتى العام 2010 تقدر بنحو 50 مليار دولار، الأمر الذي قد يتطلب التوجه نحو صناديق استثمارية عالمية. وإذا يوضح أن هذه الصناديق تعطي نوعاً من الثقة العالمية في البلد، أشار في الوقت نفسه إلى أن الحاجة إليها ليست ضرورية على المدى القريب، إضافة إلى أن دراسة الصناديق العالمية للمخاطر تتطلب وقتاً للتأكد من أن الجودة الحاصلة في المنطقة حقيقية والمخاطر المترتبة عليها مقبولة. "نحن نرى أن العوائد كبيرة جداً وربما رأت تلك الصناديق أن المخاطر مرتفعة أيضاً، لكن أهل المنطقة أكثر دراية بمنطقهم وثقافتهم واحتياجاتهم". ويبلغ حجم استثمارات شركة الشرق في دبي نحو 8,5 مليارات درهم (2,3 مليار دولار) أما احتياجاتها للسنوات الثلاث المقبلة فتقدر بنحو 4 مليارات درهم. وسيؤمن 50 في المئة من التمويل المطلوب من خلال القروض المصرفية و50 في المئة من خلال اكتتاب خاص تصدره الشركة خلال شهر لجمعية مستثمرين خليجيين.



أحمد الشجوري

سجواني: نحتاج إلى التخصص

يعتبر رئيس مجلس إدارة "داماك" الإماراتية حسين سجواني أن طبيعة المشاريع الموجودة تتطلب ابتكار أدوات مالية جديدة وتحتاج إلى شركات متخصصة في التمويل بدأت بالظهور لكن تواجدتها في السوق العقارية بقوة مازال دون المطلوب. وأضاف أن هذا الأمر هو الذي يميز دبي عن غيرها من الدول، "إذ بدأت تشهد تعدداً في شركاتها التمويلية والسوق مفتوحة لكافة أشكال التمويل من مصارف وشركات خاصة، وسندات وصكوك إسلامية وغيرها".



حسين سجواني

LAUREATO EVO³ لوريانو



كرونوغراف أوتوماتيكية
حركة الساعة GP 033CO
عربي يدل على تاريخ اليوم
اللوب والأزرار مثقبة بالبراي

GP
GIRARD-PERREGAUX
جيرار - بيريجو

www.girard-perregaux.com

المملكة العربية السعودية: +٩٦٦ ٢ ٦٦٥٢٠٥١ ■ الإمارات العربية المتحدة: +٩٧١ ٤ ٣٣٣٣٧٧ ■ الكويت: +٩٦٥ ٢٤٠٠٩٥١ ■ البحرين: +٩٧٣ ١٧ ٥٣٥٠٩١
قطر: +٩٧٤ ٤ ١٠٨١٠٨ ■ عمان: +٩٦٨ ٥٦٠٩٤٥ ■ سورية: +٩١ ٣٣ ٣٣٩٤٠٤٠ ■ لبنان: +٩٦١ ١٣٤١٢٦ ■ الأردن: +٩٦٢ ٦ ٤٦٥٠٩٩٤ ■ مصر: +٢٠٢ ٦٢٠٠٠٠٠

في ابوظبي، رأس الخيمة، الشارقة والخرطوم ودائماً دبي "موجة" جديدة من المشاريع العقارية العملاقة

دبي - الاقتصاد والأعمال

يبدو أن ظاهرة الاستثمار في المشاريع العقارية العملاقة مستمرة وربما بوتيرة أسرع. فبعد الموجة الأولى التي تركزت في دبي والسعودية والبحرين وقطر والاردن، تم إطلاق موجة ثانية من المشاريع تميزت بشمولها محطات جديدة مثل الخرطوم وأبو ظبي ورأس الخيمة. ولتلقى دبي والندن السعودية نقطة الجذب الدائمة لمثل هذه المشاريع.

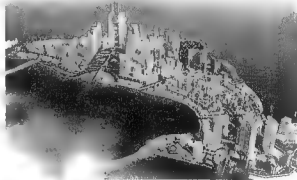
"فالكن سيتي" في دبي
ب 5,5 مليارات درهم



مجموع فالكن سيتي

بكلفة تصل إلى 5,5 مليارات درهم، تصنّر مشروع فالكن سيتي أوف ووندرز، الذي سيجري تطويره ضمن مشروع دبي لاند، لأشعة المشاريع العملاقة الجديدة في الإمارة. المشروع الذي شُعم على شكل طائر الصقر، يحتوي على أنماط معمارية مستوحاة من عجائب الدنيا، الأهرامات وحداائق بابل المعلقة وبرج إيفل وتاج محل وسور الصين العظيم وبرج بيزا المائل ومنارة الإسكندرية. وسيجري تنفيذه على مساحة 4 ملايين متر مربع عبر خمس مراحل. ومن المتوقع البدء بالمرحلة الأولى مع بداية الربع الأول من العام المقبل، وتشمل 345 فيلا ومكاتب شركة فالكن سيتي بالإضافة إلى المتحف العلمي الذي يعرض تاريخ الحضارات. وسيحتوي هرم الجزيرة الكبير على شقق سكنية ومكاتب بالإضافة إلى وحدات تجارية، أما حدائق بابل المعلقة فستجمع بين الشقق الفاخرة والطاعم والمقهى، وستتضمن مخارة الإسكندرية مجموعة من الفنادق ومحلات التجزئة، بينما سيتميز برج إيفل

"شمس أبوظبي"
باكورة مشاريع "صروح"



مشروع شمس أبوظبي

بالقزامن مع الإعلان الرسمي عن إطلاقها، كشفت شركة "صروح" العقارية عن أول مشاريعها "شمس أبوظبي" الذي يقع على مساحة 32 مليون متر مربع في جزر الريم وتحتل قيمة استثماراته 25 مليار درهم.

المشروع، الذي يُتوقع إنجازه بالكامل العام 2011، يضم 22 ألف وحدة سكنية تستوعب 100 ألف نسمة، إضافة إلى العديد من المباني التجارية. وستبدأ أولى مراحله مطلع العام المقبل وتشمل إنشاء البنية التحتية وبناء 3000 وحدة سكنية وفق نظام التأجير لمدة 99 عاماً، الذي تم إقراره مؤخراً ويشكل بديلاً مناسباً عن حق التملك بالنسبة للأجانب.

إلى ذلك، فتحت صروح باب الاستثمار في ثلاث مناطق تطويرية في مشروع "شمس أبوظبي"، الأولى هي منطقة البوابة التي تتضمن خمسة أبراج تقع على المدخل الجنوبي للمشروع بالإضافة إلى أربعة أبراج سكنية بارتفاع 60 طابقاً ووبرجاً واحداً بارتفاع 75 طابقاً. أما المنطقة الثانية فهي القرية الشمالية، وهي عبارة عن مجموعة من المباني السكنية يتراوح عدد طوابقها بين 6 و35 طابقاً. وتتكون المنطقة الثالثة من عدد من المباني الواقعة ضمن برجين شاهقي الارتفاع يشكلان المنطقة التجارية المركزية للمشروع.

باحثوا على شقق سكنية فاخرة وصالات بيع بالتجزئة، وسيضم تاج محل عدداً من المطاعم والفنادق، كما سيحيط سور الصين بالمنتزه الذي يتصف بالطابع الغرغوتي داخل المدينة الترفيهية في المشروع.

إطلاق "جزر سرايا" في رأس الخيمة بقيمة 500 مليون دولار



في إطار شراكة ثلاثية بين مكتب الاستثمار والتطوير التابع لحكومة رأس الخيمة وشركة سرايا القابضة والبنك العربي، تم إطلاق مشروع جزر سرايا

كمنتجع سكني سياحي على ساحل منطقة جلفار شمال إمارة رأس الخيمة، بكلفة إجمالية تصل إلى 500 مليون دولار. وسيتم تأسيس شركة جزر سرايا للتطوير العقاري لإدارة المشروع الذي يبدأ مطلع العام المقبل وينتهي العام 2010.

وتعد "سرايا الإمارات" (تحت التأسيس) المستثمر الرئيسي في المشروع، وهي إحدى الشركات التابعة لمجموعة شركات سرايا القابضة المحدودة التي يرأس مجلس إدارتها سعد الدين رفيق الحويري، كما ستكون شركة سعودي أوجيه المحدودة للقاوول والمطور الحصري لكافة مشاريع سرايا الإمارات.

ويضم مشروع جزر سرايا، الذي يمتد على مساحة تصل إلى مليون متر مربع، عدداً من المجمعات السكنية الراقية و3 فنادق خمس نجوم، والعديد من المحال التجارية والمراكز الخدمية والترفيهية من جهة ثانية، وقعت "سرايا الأردن" التابعة لمجموعة سرايا القابضة مذكرة تفاهم مع شركة الجيوا تدير بموجبها الأخيرة 3 فنادق خمس نجوم في مشروع سرايا العبة العقاري السياحي.

"الشرق" تستثمر 7 مليارات درهم في "أكوا دنيا"



مشروع أكوا دنيا

كشفت شركة الشرق للتطوير السعودية عن مشروعها العملاق "أكوا دنيا" في دبي لاند بكلفة 7 مليارات درهم، وسيضم للمشروع الذي يقع على مساحة 8 ملايين قدم مربع منتجماً ترفيهياً متنوعاً ومجمعا

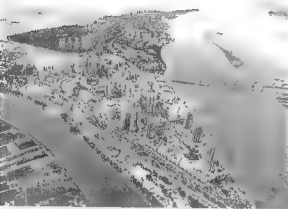
سكنياً يحتوي على 3400 شقة.

ويتركز أكوا دنيا، الذي ستمد أعماله الإنشائية في كانون الثاني/يناير المقبل وينتهي بالكامل العام 2008، على مفهوم مستوحى من مغامرات البحارة العرب، إذ سيشهد بناء أكبر "سفينة" سياحية في العالم وسطرمال الصحراء بطول 407 امتار وإسمها "الؤلؤة الصحراء"، وتتضمن حديقة غناء يمكن التحكم بحرارتها وفندقا يضم 330 غرفة فاخرة.

كما سيضم المنتجع والجمع السكني الجديد ميناء وسوقاً تقليدية ومركزاً للمؤتمرات و170 شقة سياحية و3400 شقة سكنية للبيع، وسيتمتعن ما يزيد على 36 ملهى وفعالية ترفيهية تتنوع بين المائية والبرية و3 جزر لرحلات المغامرات، وتشمل خطة التطوير المستقبلية للمشروع إقامة منتجع تخصصي ثان وفنادق إضافية (800 غرفة) وملعباً للغولف، بالإضافة إلى توسعة منتجع أكوا دنيا المائي وبناء ميناء جديد ومجموعة أخرى من الشقق السياحية.

ووقعت "الشرق" مذكرة تفاهم مع شركة الجيوا لتشغيل منتجع "أكوا دنيا" وفندق "ؤلؤة الصحراء" والسوق والميناء وشقق العطلات. ويُتوقع أن يستقبل المنتجع نحو 1,3 مليون زائر في عامه الأول و3 ملايين زائر بعد اكتمال المشروع.

"السنط" تطور "القرن" في الخرطوم بكلفة 4 مليارات دولار



مشروع القرن

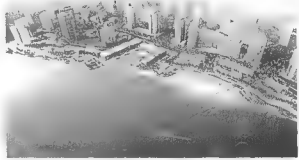
دخل السودان بقوة على خط التطوير العقاري من خلال إعلان شركة "السنط" للتنمية مؤخراً عن إطلاق مشروع القرن للمجمعات السكنية والتجارية.

للمشروع الذي يُتوقع أن يستقطب استثمارات تفوق 4 مليارات دولار، يقع عند ملتقى النيلين الأبيض والأزرق في قلب العاصمة الخرطوم، ويتم تطويره على مرحلتين: الأولى بمساحة 160 هكتاراً وهي المنطقة التجارية المركزية التي بدأ العمل بتنفيذ بنيتها التحتية على أن تنتهي خلال خمسة أعوام، والثانية بمساحة 1420 هكتاراً وتشمل إنشاء مجمعات سكنية وترفيهية وملعب عالمي للغولف وسياضر بتنفيذ بنيتها التحتية بداية العام المقبل وتُنتج خلال سبعة أعوام.

يُذكر أن شركة السنط للتنمية هي نتاج شراكة بين مجموعة الدال

وولاية الخرطوم والصندوق القومي للتأمين الاجتماعي. وقد تم تأسيس هيئة إدارية مستقلة لإدارة مشروع القرن والتسيق بين المستثمرين والجهات الحكومية.

"مرسى الخور" جديد "دي فيستيغال سيتي" بـ 6 مليارات درهم



مرسى الخور

في خطوة تطويرية جديدة لمشروعها "دي فيستيغال سيتي"، أطلقت مجموعة الفطيم للاستثمارات مشروع مرسى الخور بكلفة 6 مليارات درهم. ويقع المشروع بين جسري الخور الجديد والقرهود ويضم 20 برجاً ومبنى سكنياً وتجارياً توفر 1500 وحدة سكنية بمساحة إجمالية 2,3 مليون قدم مربع، إلى جانب مجمعات مكاتب للتأجير بمساحة 2,5 مليون قدم مربع. كما يشتمل المشروع على برج للشرق الفندقي وفندق بوتيك مكون من 300 غرفة و 100 شقة بكلفة تصل إلى نصف مليار درهم، ليرتفع بذلك عدد الفنادق إلى أربعة ضمن مشروع دبي فيستيغال سيتي. ويتوقع إنجاز للراحل الأولى لمرسى الخور العام 2007.

"العرين" يستقطب استثمارات إماراتية وكويتية وبحرينية



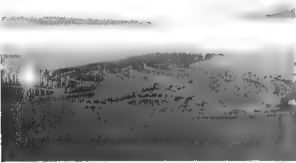
أعلنت شركة العرين القابضة للطبقة لمشروع العرين في البحرين بكلفة 750 مليون دولار ثلاث اتفاقيات رئيسية مع مستثمرين من الإمارات والكويت والبحرين.

فقد استحوذت شركة الصمد الإماراتية لأعمال الإنشاء والتطوير العقاري على قطعة أرض تبلغ مساحتها 52,366 متراً مربعاً لتنفيذ الأعمال الإنشائية لفندق خمس نجوم. كما تملك شركة الخليج القابضة الكويتية، والتي يملكها كل من بيت التمويل الخليجي وشركة بيان للاستثمار الكويتية، قطعة بمساحة 260,821 متراً مربعاً

لإنشاء مشروع مركز معجزة العرين. أما المستثمر الثالث فهو بيت التمويل الخليجي، مصرف تجاري، الذي اشترى قطعة أرض مخصصة لتطوير وإنشاء مجمع سكني فاخر يدعى تلال المها بالتعاون مع مجموعة من الشركاء.

وبالنسبة لراحل مشروع العرين، فسيتم افتتاح أول مكوناته وهو منتجع بنيان نري الصحي الصحراوي خلال شهر آذار/مارس من العام المقبل. على أن يكتمل إنجاز للمشروع نهائياً بحلول العام 2008.

الحنو القابضة تبني 50 في المئة من جزيرة جزر النجوم رقم 1



مشروع جزيرة جزر النجوم

دخلت إمارة الشارقة بقوة على خط الاستثمار العقاري السياحي من خلال مشروع جزر النجوم الذي تنفذه شركة الحنو القابضة السعودية. ويعد للمشروع من أكبر المشاريع السكنية والتجارية والسياحية في منطقة الشرق الأوسط، ويقام على ثلاث مراحل رئيسية يتم تنفيذها خلال خمس سنوات بكلفة 18 مليار درهم (4,9 مليارات دولار).

ويتكون للمشروع من ثلاثة عشر قطاعاً. القطاعات الثلاثة الأولى تمثل الأرض للرئيسية لجوانب المشروع إضافة إلى 10 جزر تفصل بينها قنوات مائية.

وتضم هذه الجزر 40 برجاً سكنياً ومكتبياً و 145 مبنى سكنياً وأربعة فنادق ومنشعبين سياحيين و 1400 فيلا سكنية وخمسة نواصي بحرية ومركزين للترفيه إضافة إلى مركز تجاري ضخم.

كما يحتوي للمشروع على العديد من المساجد والمدارس والمصارف والحلات التجارية وعددا من المقاهي والمطاعم. وقد نجحت الحنو القابضة حتى الآن بتسويق أكثر من 50 في المئة من جزيرة النجوم رقم 1.

من جهة ثانية، أعلنت الشركة أيضاً عن بيعها مربع رقم 7 من مشروع مدينة الإمارات الصناعية الذي تقيمه بتكلفة تبلغ 375 مليون درهم (102 مليون دولار).

وتقع المدينة الصناعية في منطقة الصجعة في إمارة الشارقة، وتبلغ مساحتها 83 مليون قدم مربع وتضم أكثر من 3000 مصنع للصناعات للتوسعة والخفيفة إلى جانب شركات تجارية ومجمعات سكنية، ترتبط جميعها بشبكة طرق مرصوفة ومزودة بالبنى التحتية ومرافق الخدمات الأساسية. ■

نمنع بالتمساحيه واحلوه العسل لالاء

مقيم إمارتي بـ ١٥٠٠٠ دولار، وطور لالهام نهجيات جديدة لمواجهة هروبها من مباحرة بين مصنع اللؤلؤ، والسودات التي تستخدم إمارتي ١٥٠٠٠ منذ اليوم الأول على



BRIDGESTONE
PASSION for EXCELLENCE

الإمارات العربية المتحدة دبي مؤسسة ناصر بن محمد الخطيب المزكّال هانم ١٩٧١/١٢٢٥/١٩٧١ أبو ظبي - السعود
١٩٧١/١٢٢٥/١٩٧١ - المملكة العربية السعودية مؤسسة الخطيب المزكّال هانم ١٩٧١/١٢٢٥/١٩٧١ الكويت
شركة توريق، طراز بريستون (م. ج) هانم ١٩٧١/١٢٢٥/١٩٧١ عمان - مركز السرايا (م. ج) ١٩٧١/١٢٢٥/١٩٧١
قطر شركة مكنو لمصالح هانم ١٩٧١/١٢٢٥/١٩٧١ البحرين - شركة الكويعي وآل هانم ١٩٧١/١٢٢٥/١٩٧١ الأردن
شركة ميسر لمصالح وآل هانم ١٩٧١/١٢٢٥/١٩٧١ عمان - شركة المصير الكويعي وآل هانم ١٩٧١/١٢٢٥/١٩٧١ سوريا
شركة المصير للمصالح - هانم ١٩٧١/١٢٢٥/١٩٧١ الأردن - شركة ناصر بن محمد هانم ١٩٧١/١٢٢٥/١٩٧١
١٩٧١/١٢٢٥/١٩٧١ - شركة المصير للمصالح - هانم ١٩٧١/١٢٢٥/١٩٧١ عمان - شركة ناصر بن محمد هانم ١٩٧١/١٢٢٥/١٩٧١

تقرير البنك الدولي حول "عقد الصفقات للعام 2006" بيئة الأعمال العربية مكبلة بالتوقعات

بيروت - باسم كمال الدين

يستلزم وصول المضاعفة المستوددة من الميناء إلى بوابة المصنع في سورية، 63 يوماً و18 مستنداً و47 توقيعاً. مقابل 5 أيام و3 مستندات وتوقيع واحد فقط في الدانمارك، أما تصدير المنتجات فيحتاج إلى 70 توقيعاً في العراق، وإلى 15 توقيعاً كمعدل وسطي في الدول العربية، مقابل توقيعين فقط في استونيا.

ويستفيض تقرير "عقد الصفقات للعام 2006" - الصادر منتصف أيلول/سبتمبر الماضي عن مجموعة البنك الدولي، في عرض العقبات الإدارية والتنظيمية التي تكبل نمو القطاع الخاص وممارسة الأعمال في المنطقة العربية وجعله ينوء تحت ثقل المستندات والتوقعات

احتلت مراتب متأخرة في الترتيب، احتلت المرتبة الأولى في معدلات البطالة بين الشباب. وللمفوت أن تقرير عقد الصفقات وغيره من التقارير التي تصدرها المؤسسات الدولية كتقرير التنافسية وتقرير الحرية الاقتصادية، باتت محط ترقب الحكومات العربية، ويرجع ذلك إلى عوامل عدة أبرزها تزايد الاعتماد على هذه التقارير من قبل دوائر الأعمال كمؤشرات لقياس جودة مناخ الاستثمار إضافة إلى الإيحاء الأخرى التي تتضمنها والمتعلقة بمدى الالتزام بتنفيذ برامج الإصلاح الاقتصادي والسياسي في وقت ترتفع فيه وتيرة الضغوط الدولية لتسريع التنفيذ.

حافظ "تقرير عقد الصفقات 2006، توفيز فرص العمل"، الذي صدر منتصف أيلول/سبتمبر الماضي، على الخطوط العريضة التي تم اتباعها في التقارير السابقة. فهو يرصد مجموعة مؤشرات تنظيمية

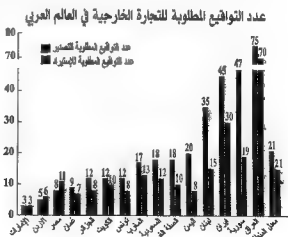
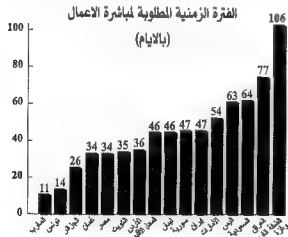
ويسجل التقرير الذي تضمن ترتيباً لـ 155 دولة وفقاً لمؤشر سهولة أداء الأعمال، لبعض الدول العربية تحقيق تقدم كبير في بعض المجالات مثل سهولة إبرام العقود التجارية في تونس، التي لا تستغرق سوى شهر واحد، أو الالتزام بالقوانين الضريبية في الإمارات، والذي لا يتطلب أكثر من 12 ساعة في السنة. أما مصر فاحتلت المرتبة السادسة في قائمة الدول التي أجرت أكبر عدد من الإصلاحات في العام الماضي، على الرغم من أنها جاءت في المرتبة 141 في الترتيب العام.

ويستمر التقرير أن تعطل المصادرات بسبب مشكلات تتعلق بالبنية الأساسية في الدول النامية، تمثل أقل من ربع الحالات بسبب الأعباء الإدارية والبيروقراطية. وربط التقرير بين سهولة ممارسة الأعمال وتوفر فرص العمل والإصلاح، ولذلك فإن دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي

متصلة بإنشاء المشاريع وتشغيلها والتجارة وتسديد الضرائب وإغلاق المشاريع، من خلال قياس الوقت والتكلفة المرتبطتين بمخاطر التطلعات الحكومية. وتضمن تقرير العام الحالي وللمرة الأولى، ترتيباً لـ 155 دولة من ناحية قوانين التجارة والإصلاحات الرئيسية التي تخص المشاريع، كذلك أدخل "تقرير عقد الصفقات للعام 2006" تحديثات على تقرير العام الماضي في ما يتعلق بالمؤشرات السبعة لبيئة المشاريع وهي: بدء المشروع، تعيين العاملين وفصلهم، إنفاذ العقود، تسجيل الملكية، الحصول على القروض، حماية المستثمرين، إغلاق المشروع. ويوسع تقرير هذا العام نطاق البحث ليشمل 155 دولة مضافاً 3 مؤشرات جديدة هي: التعامل مع تراخيص المشاريع، التجارة عبر الحدود، وتسديد الضرائب.

ازدياد الحاجة للإصلاح

تعزيز المؤشرات الجديدة المعتمدة في التقرير الحاجة للإصلاح، ولا سيما في الدول الفقيرة. وطبقاً للتقرير، تفرض الدول الفقيرة أعلى الضرائب على المشاريع في العالم، ويؤدي ارتفاع الضرائب إلى تهريب المشاريع من دفع الضرائب، ومن ثم دفعها إلى العمل بشكل غير رسمي، ما يحول دون زيادة الإيرادات، وعلى عكس المعتقدات الشائعة، تنسب الإجراءات الإدارية الجرمية وغيرها من الإجراءات الرئوسية في





لا يقل أحدكم كان أبي وعمي، بل ليقل ... أن تسبق اللحظة. أن تسبق العصر. الفئة S الجديدة.



Mercedes-Benz

التفاني، والنتيجة؟ قدرة على تحديد المخاطر ليك.
وعلى مدى يتعدى 110 متراً.
« أما بالنسبة للأداء فقد عززنا محركي V6 و V8
بحيث تصل قوة S500 إلى 348 حصاناً وعزم يبلغ 510 د.م.
ومع ناقل الحركة الأوتوماتيكي السبعي 7G-TRONIC
فإن سلاسة تغيير السرعات ستكون ميزة أساسية.
« اليوم وفي جيلها التاسع، تمضي الفئة S
لتصديق اللحظة والعصر.

« ريف، فود كاريزم، هذا ما تتطلبه القيادة
وهذا ما توصف به سيارة الفأدة إنها الفئة S الجديدة
كلها، أسطورة مرسيدس-بنز.
« برؤية سباق لمفهوم السلامة وسعي دائم
إلى عالم لا يعرف الحوادث، ابتكرنا في الفئة S نظام
السلامة المسبقة PRO-SAFE™، إضافة إلى نظام
الرؤية الليلية الاختياري المعزز بشاشة عرض متعددة
الوظائف قياس 8 بوصات لتحل مكان عداد السرعة
أسفل الفـ S- كما تصيغات الخارجية تبدأ من 48.000 ريال أمريكي لهذه من المعلومات لوتجربة قيادةنا ما علمات 19 ريالاً معارض وكلائنا المعتمدين.

حدثت أكثر حالات التأخير التي تعاني منها شركات التصدير والاستيراد، في حين تحدث أقل من ربع حالات التأخير بسبب مشكلات تتعلق بـ "البنية الأساسية الفعلية"، مثل، سوء حالة الموانئ أو الطرق، وبالنسبة إلى أصحاب للصانع في الدول النامية، يمكن أن تصل الأعباء الإدارية لممارسة التجارة تكاليف أكبر من التعريفات الجمركية والقيود المفروضة على دخول الصادرات والواردات. على سبيل المثال، يتطلب تصدير البضائع في إيران 11 مستنداً، وفي سورية 12 مستنداً، وعموماً، يجب الحصول على 15 توقيعاً كمعدل وسطي لتصدير البضائع من دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وذلك مقارنة بالمصدّرين في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية الذين يحتاجون إلى 3 توقيعات في المتوسط.

الأولوية لفرض العمل

وبالنظر إلى الأوضاع العامة في منطقة غير مستقرة نسبياً، يثبت التقرير إلى أن الكثير من دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي هي في أمس الحاجة للمشاريع والوظائف الجديدة، تعرض نفسها إلى توسيع الهوة بينها وبين الدول الأخرى التي تقوم بتبسيط قوانينها، وتجعل مناخ الاستثمار فيها أكثر ملاءمة لإقامة المشاريع. فهو يشير إلى أنه في سورية على سبيل المثال يتطلب وصول البضاعة المستوردة من ميناء الوصول إلى بوابة المصنع 63 يوماً أو مستنداً 47 توقيعاً، كما يشترط لديه أي مشروع جديد في اليمن أن يكون رأس ماله 15 ألف دولار، أي ما يعادل 27 ضعف الدخل السنوي للفرد. أما في إيران فيستغرق الأمر 668 يوماً لنقله بكل المتطلبات الإدارية

تصنيف البلدان العربية بحسب سهولة عقد الصفقات مقارنة باول وآخر دولة

التي أجرت أكبر عدد من الإصلاحات في العام الماضي عبر تطوير سجل الشركات، وسجل القروض، وسجل القروض للملكية، ومصلحة الجمارك، كذلك نفذت السعودية العديد من الإصلاحات أبرزها تأسيس مكتب خاص للمعلومات عن القروض، وتسهيل بدء مشاريع جديدة، وتتمتع تونس بواحد من أكثر نظم المحاكم كفاءة في العالم، إذ لا يستغرق إبرام عقد تجاري بسيط سوى شهر واحد. وفي الإمارات العربية المتحدة، لا يستغرق التزام أي مشروع بكل القوانين الضريبية أكثر من 12 ساعة في السنة، وتوفقت التقرير عند بعض الإصلاحات التي أخذت طريقها إلى التطبيق في العالم العربي خلال العام الماضي؛

– خفضت تونس الحد الأدنى من رأس المال اللازم لبدء مشروع إلى عشر ما كان عليه.

– خفضت مصر رسوم تسجيل العقارات التجارية بمقدار الثلث، من 4,5 إلى 3 في المئة من قيمة العقار.

– قلل سجل القروض في لبنان حد القرض من 6,600 دولار إلى 6,000 دولار، ما أدى إلى إضافة 10,000 مقرض إلى السجل.

– وساعد هذا الإصلاح المقرضين في تقييم الجدارة الائتمانية.

– تصدرت مصر قائمة الدول التي أدخلت إصلاحات في إجراءات الجمارك، إذ خصصت منفذاً واحداً للتوثيق التجاري.

– ودمجت 26 موافقة في 5 موافقات فقط. وكانت التعديلات في مجال الجمارك جزءاً من إصلاح أوسع أدى إلى خفض عدد مجموعات التعريفات الجمركية من 27 إلى 6 تعريفات، وتبسيط إجراءات الفحص على الحدود.

– في الإمارات العربية المتحدة، أضيفت مراسي جديدة في ميناء جبل علي، وبات تحميل الشحنة يستغرق 17 ساعة بعدما كان يحتاج إلى 6 أيام خلال العام المنصرم. ويلاحظ واضع التقرير أن ثمة ضغوطاً كبيرة على الحكومات في المناطق المتأثرة بالصراعات ولا سيما في مجال إيجاد فرص عمل. وتعتمد استمرارية السلام على تفكيك جماعات المتطرفين المسلحة، وإيجاد سبل لكسب العيش لآلاف اللاجئين والعراقيين السابقيين. وللمرة الأولى في هذا العام، جاءت العراق ضمن الدول التي شملها تقرير عقد الصفقات بالدراسة. ويستغرق بدء مشروع ما في بغداد بشكل رسمي 77 يوماً، ويحتاج لاتخاذ 11 إجراء، ويتطلب التصدير من المشروع 10 مستندات، 70 توقيعاً، و 105 أيام. ■

اللازمة لبناء مشروع تخزين. في المقابل يضمن على أية شركة في العراق الحصول على توافيق 70 موظفاً مستقلاً للتصدير للمنتجات إلى الخارج. وفي عُمان، يستغرق إغلاق شركة تمر بحالة إفلاس سبع سنوات.

إنجازات عربية

لم يغفل تقرير "عقد الصفقات للعام 2006، توفير فرص العمل" الإشارة إلى الخطوات الإيجابية التي تم اتخاذها في العالم العربي، فهجأت مصر ضمن الدول

مجموعة المؤشرات

الإجراءات، الوقت، التكلفة، الحد الأدنى لرأس المال لبدء مشروع جديد. إجراءات وقت وتكلفة معالجة الشروع ومنح التراخيص (ساعة الإنشاء) مؤشر صعوبة التوظيف، مؤشر جمود ساعات العمل، مؤشر صعوبة التوظيف، مؤشر تكلفة التوظيف وتكلفة الفصل إجراءات وقت وتكلفة تسجيل المقارنات التجارية مؤشر قوة الحقوق القانونية ومؤشر عرق للمعلومات عن القروض مؤشرات من حجم الإفصاح، ومدى مسؤولية المدير، وسهولة قضايا المساهمين عدد الضرائب المدفوعة، وعدد الساعات التي يستغرقها سقوياً إعداد الإقرارات الضريبية، وإجمالي الضرائب واجبة الدفع كخصم من إجمالي الربح عدد المستندات، وعدد التوقيعات، والوقت اللازم للتصدير والاستيراد إجراءات وقت وتكلفة إنشاء عقد معين وقت وتكلفة إغلاق للمشروع، ومعدل الاسترداد

بدء المشروع التعامل مع إقرار ضريبي تعيين وفصل العاملين تسجيل الملكية الحصول على القروض حماية المستثمرين دفع الضرائب التجارة عبر الحدود إنقاذ العقود إغلاق المشروع

نائب رئيس الوزراء السوري للشؤون الاقتصادية د. عبد الله الدردري:

يضغطون على سورية ويستثمرون فيها

دمشق - يارا عشي

ذلك بضخامة حجم المشاريع التي تمت دراستها من مستثمرين خليجيين وأوروبيين، ومن بينها نحو 6 مليارات دولار تعود لمستثمرين من دبي، إضافة إلى ثبات وسرعة تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية والمالية.

واعتبر الدردري أن العلاقات الاقتصادية بين لبنان وسورية لن تعود إلى ما كانت، ودعا إلى إعادة بناء علاقات تكامل وتعاون مستندة إلى السواق الجديدة المتمكّل في تمهيز الاقتصاد السوري والتحول السريع نحو اقتصاد السوق.

بقصد الاستثمار فيها، إضافة إلى ذلك قمنا قبل أيام بتوقيع مذكرة تفاهم مع الصين لإقامة مصفاة للنفط كاستثمار خاص بتكلفة 800 مليون دولار وبطاقة 70 ألف برميل يومياً. كما عرضت شركة توتال الفرنسية إقامة مصفاة نفط أخرى وفق نظام B.O.T بتكلفة 800 مليون دولار أيضاً. واعتقد أن كل ذلك يشكل مؤشرات تؤكد أن مناخ الاستثمار في سورية في تطور مستمر.

مذكرات تفاهم مع مستثمرين بـ 10 مليارات دولار

ما حقيقة ما يشاع حول إجماع المستثمرين الخليجيين عن الاستثمار في سورية؟

ما ذكرته سابقاً ينبغي هذه الإشاعات. كما أن الأرقام والوقائع تؤكد أن السياحة العربية والأجنبية إلى سورية حققت رقماً قياسياً خلال العام الحالي، كما أن لقاءات الوزراء والمسؤولين السوريين متواصلة مع كبار المستثمرين العرب، أما ما يخص الاستثمار الأجنبي فقد وقّعنا هذا العام مذكرات تفاهم مع مستثمرين من لبنان وخليجيين تقدر قيمتها بنحو 10 مليارات دولار. هذا التحديق الاستثماري غير السبوق يؤكد سلامة التوجه الاقتصادي السوري وعدم صفة الإشاعات على حد سواء. وبهذه المناسبة أود أن ألفت انتباه المستثمرين المحليين والخارجيين إلى فرصة مميزة للاستثمار في مجال الصناعات البتروكيميائية وتحديداً في مجال إنتاج الاسمدة، فالواد الأولية متوفرة في سورية وبلندا زراعي بامتياز.

توتال "عرضت إنشاء مصفاة نفط بنظام B.O.T"

هل لا يزال هناك قطاعات ومجالات لا يسمح للقطاع الخاص الاستثمار فيها؟

على الرغم من تصاعد الضغوط السياسية الدولية والإقليمية على سورية، وتزايد الحديث عن حدة الانعكاسات السلبية على الاقتصاد السوري كتراجع الاستثمارات الخارجية وتدهور سعر الليرة، إلا أن نائب رئيس مجلس الوزراء للشؤون الاقتصادية د. عبد الله الدردري يؤكد في حديث له "الاقتصاد والأعمال" أن سورية مؤهلة لتكون أحد أبرز الدول الجاذبة للاستثمارات في منطقة الشرق الأوسط، مدلاً على

ولي عهد دبي مهمم بالاستثمار في سورية والاعلان قريباً عن استثمارات بنحو 6 مليارات دولار

كيف تصفون المناخ الاستثماري في سورية؟ وهل هناك تراجيح في تدفقات الاستثمار؟

لا بعد صدور قانون الاستثمار رقم 10 للعام 1994 حصلت فورة في الاستثمار، استمرت حتى العام 1994. ثم تراجع حجم التدفقات لأسباب عدة معروفة. ومنذ العام 2002 ومع زخم التطوير والتحديث والإصلاح عاد الخط البياني للاستثمار إلى الصعود بقوة وشهدنا فورة غير متوقعة في بعض الأحيان. وتتمثل الحمصة النهائية حالياً لقانون الاستثمار، بنحو 600 مصنع تشكل الجزء الكبير من القاعدة الصناعية. ويمكن القول أن قانون الاستثمار قد لا يكون ملبياً لطموحاتنا ولكنه أفضل بكثير مما يوصف.

لقد بلغت قيمة الاستثمارات التي تم الترخيص لها منذ انطلاق الفورة الأخيرة نحو 4 مليارات دولار. ومن الطبيعي أن تكون قيمة المشاريع المنفذة أقل من ذلك، لأن تنفيذ المشاريع الصناعية يحتاج لبعض الوقت. ويتم تأسيس وتشغيل هذه المشاريع تبعاً. فقبل أيام جرى تدشين مصنع لمجموعة نعبول الصناعية مخصص لإنتاج صفائح الألمنيوم، كما افتتحنا مشروعاً لمجموعة "بيل فروماجيج" الفرنسية لإنتاج الألبان وهو استثمار فرنسي 100 في المئة ويستهدف تسويق منتجاته في الأسواق السورية والإقليمية، كما ستقوم شركة إعمار الاماراتية بالاعلان قريباً عن مشاريع في سورية تصل قيمتها إلى 6 مليارات دولار. وأشير هنا إلى أن وزير الدفاع في دولة الامارات وولي عهد دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم طلب من سورية ملفات المشاريع الاستثمارية الكبرى في مجالات السكك الحديدية والمرافئ وبقيّة مرافق البنية التحتية

القطع الأجنبي ناتجها المحلي الإجمالي لسنة كاملة. يضاف إلى ذلك استمرار تدفق الاستثمار الخارجي، وهذه التدفقات تؤكد اطمئنان المستثمرين على وضع العملة السورية. والأكيد أن السلطات النقدية تسيطر تماماً على وضع العملة السورية. بالطبع هناك وضع سياسي وأمني يضغط في بعض الأحيان. المهم أن استقرار سعر الصرف هو من فوائت السياسات النقدية والاقتصادية الكلية في سورية ونحن ننظر إلى ما حصل لسعر الصرف بأعصاب باردة وبهدوء، وارتباطاً بهذا الموضوع أودعت الانتباه إلى قدرتنا على الحفاظ على عجز مقبول في الميزان التجاري طيلة السنوات العشر المقبلة مع فرضية زيادة قيمة الواردات وعدم ارتفاع قيمة الصادرات. وأشير هنا إلى أن انخفاض سعر صرف العملة المحلية يشكل أداة مهمة في السياسات المالية والاقتصادية في مختلف الدول، إذ يؤدي إلى زيادة تنافسية الصادرات الوطنية في الأسواق الخارجية من جهة، وتقليص تنافسية الواردات الأجنبية في السوق



المالية لصالح المنتجات الوطنية. وهذه الأداة يزداد الاعتماد عليها في ظل تراجع إمكانية الاعتماد على فرض القيود الجمركية وغير الجمركية على الاستيراد.

وانخفاض سعر صرف الليرة مقابل الدولار إلى 55,5 ليرة لا يقلقنا أبداً. ونحن لا نريد أن نتعالج هذا الأمر بأساليب قصيرة الأمد فبمقدورنا القيام بحزمة إجراءات تسهم في تخفيف الضغط على عملتنا، لكن ما يهمنا بالأساس ألا تتوقف عجلة الإصلاح حتى لا نعطي فرصة لمن يريد الإضرار ببلدنا أن يمرر ضغوطه ويخرب برنامجنا الإصلاحي. لا سيما وأنها نتوجه حالها إلى تحرير الحساب الجاري عن طريق إعادة هيكلة النظام المصرفي ككل.

حزمة إجراءات لتعزير الإصلاح المالي والنقدي

□ أصدرت سورية حزمة من الإجراءات لتخفيف الضغط على الليرة وإعطاء جرة جديدة للإصلاح المالي والمصرفي، فما هي هذه الإجراءات وكيف نتظرون إلى تأثيرها؟
□ شملت الحزمة أولاً إجراء من أبرزها توسيع عمليات تمويل التجارة الخارجية من خلال النظام المصرفي الوطني وتعديل هيكل أسعار الفائدة الدائنة والديونة لتعزير التوجه نحو تمويل جزء من الحسابات الجارية وحسابات التوريد إلى وداخ طويلة الأجل تستخدم لتمويل إقراض الأنشطة التجارية والاستثمارية وإصدار شهادات ايداع بالليرة السورية والسماح للمقيمين بشراء الدولار من الصراف للترخصة، وكذلك السماح ببيع تذاكر الطيران بالليرة السورية. وهناك سببان وراء طرح هذه الحزمة، الأول أننا لا نريد أن نتعامل مع الضغوط على الليرة السورية فقط، فقد كنا بالإمكان أن نتعامل مع هذه الضغوط كما كنا نعمل سابقاً عندما كنا نوفر بين 200 إلى 300 مليون دولار لتجار العملة في السوق الموازية ونطلب منهم طرحها في السوق، وبالتالي جمع الليرات

□ بالكاد أستطيع تذكر مجالاً تمنع الحكومة الاستثمار الخاص فيه، فقد فتحنا الأبواب على مصراعها للاستثمار مجالات الطاقة الكهربائية، الاتصالات، المرافق والسكك الحديدية، الصناعات الاستراتيجية والهندسية والالكترونية والبتروكيمياية وغيرها، وبالتالي فإن الأبواب مشرعة أمام المستثمرين المحليين والخارجيين الراغبين للاستثمار في سورية.

□ كيف تفسر إقبال المستثمرين العرب والأجانب على الاستثمار في سورية في ظل ما يُسمى بظنون محاسبة سورية ومحاولات عزلها وتشديد الضغوطات عليها؟

□ هذه المغارة يجب أن تسأل عنها أميركا والدولة الأوروبية، أما نحن فنعتقد أن سورية تشكل قطعة جذب أساسية في منطقة الشرق الأوسط للاستثمارات وتتوافر فيها فرص استثمارية متنوعة ومجدية. وبالمناسبة أذكر أن الباب صار مفتوحاً للاستثمار المصري وأنا مستمرون في تحرير القطاع المصري، وكذلك في مراجعة وتطوير السياسات المالية والضريبية. كما أننا بصدد إصدار قانون جديد للاستثمار وإنشاء الهيئة العامة للاستثمار، وإصدار قانون خاص للاستثمار العقاري وتعزير وتحسين إجراءات الاستثمار في قطاع السياحة. وهذا ما يفسر إقبال الشركات الأجنبية على الاستثمار في سورية.

انتهى زمن النفاق عن الليرة عبر تجار السوق السوداء

□ كيف نتظرون إلى تدهور سعر صرف الليرة السورية مؤخرًا، ما هي الأسباب وإلى أي مدى يقلقكم ذلك؟

□ بداية لا يوجد أي سبب يدعو للقلق على وضع الليرة السورية مع توفر أسس ثابتة للاقتصاد السوري واحتياجات كافية من العملات الأجنبية تغطي تكاليف الاستيراد لفترة 29 شهراً. وسورية من الدول الغلات في العالم التي يفوق احتياطيها من



منها. اليوم نحن نريد أن نلتمد أساليب مؤسساتية بحيث يصبح نظامنا النقدي الذي يقوده المصرف المركزي ومجلس النقد والتسليف هو الذي يسيطر على السوق بحيث يتم تحديد سعر صرف الليرة في دمشق وليس في بيروت أو عمان أو قبرص أو دبي. السبب الثاني يتمثل في عزمانا على اتخاذ إجراءات لتخفيف الضغط المؤقت على الليرة، ولكن في الوقت ذاته يحقق سياستنا النقدية طويلة الأمد المتجسدة في إعادة هيكلة المؤسسات النقدية وتطوير السياسات والأدوات النقدية. وبذلك نلتمد أزمة مؤقتة أن نعرفل انجهاها الإصلاح العام؛ ومن جانب آخر نريد من خلال هذه الحزمة أن نعلمي إشارة واضحة إلى أن الدولة في سورية تلتزم بزماد أمور النقد وتواصل العمل لتحقيق أهداف تتعلق بسياسات الادخار والاستثمار في السوق المحلية وبجهد السوية النقدية. علماً أن أزمة الليرة التي مّوت نتجت من طلب صغار المدخزين على الدولار بعدما سعوا أخيراً سياسياً مقلقة وحملة إعلامية شرسة وغير شريفة تتعرض لها سورية. أقول أيضاً إننا لمتلتمس أية سحوبات من المصارف السورية ولا عمليات تهريب للعملة المحلية على الأقل بشكل غير طبيعي ولا زيادة في الطلب على الحوالات لتمويل التجارة ولا تراجع في احتياطي النقد الأجنبي لدينا، بل على العكس فإن هذا الاحتياطي تتم تغذيته بشكل جيد؛ كما لمتلتمس إي تراجع في المؤشرات الاقتصادية الكلية فهناك تحسن ملموس في ميزان المدفوعات وفي التلطف اللراسمالي في القطع الأجنبي. الخلاصة نحن نريد معالجة أزمة الليرة المؤقتة من نون اهتزاز أو إرباك لتوهانا نحو الإصلاح العام.

3 رخص مصارف تقليدية و3 مصارف إسلامية

□ كيف تلمّون تجربة تأسيس المصارف الخاصة وهل هناك إمكانية لنه هذه المصارف حرة لتقديم خدمات جديدة،

وكذلك السماح بإنشاء مصارف جديدة تقليدية وإسلامية؟

□ هناك ستة تراخيص جديدة لمصارف عادية وثلاثة تراخيص لمصارف إسلامية. ونحن ندرس إعادة النظر بالقانون 23 المتعلق بالمصارف الخاصة وقانون 28 المتعلق بمجلس النقد والتسليف. وذلك بهدف توسيع مجالات أنشطة المصارف الخاصة وتخفيف القيود المتعلقة بالملكية الأجنبية لهذه المصارف ولربما أيضاً إفساح المجال لفتح فروع لمصارف أجنبية. طبعاً نحن راوضون عن عمل هذه المصارف. لا سيما وأن مجمل إيداعاتها لحد الآن بالقطع الأجنبي بلغت نحو 500 مليون دولار. ونقول أن هذه المصارف حققت نجاحاً كبيراً ولكنها تحتاج إلى وقت إضافي لتعزيز دورها في تمويل الأنشطة الاستثمارية وتحليل الموازنة بين الودائع ومتطلبات التمويل طويل الأمد. الذي نلاحظه أن الخط البياني لهذه المصارف في تصاعد بتدليل أن جميعها تقدمت بطلبات لضاعة رؤوس أموالها.

□ كان من المؤمل إشهار شركات تأمين خاصة خلال شهر آب/ أغسطس الماضي فماذا حصل حتى تأخر ذلك؟

□ منحنا 12 ترخيصاً لشركات تأمين خاصة هي من كبرى شركات التأمين العربية والعالمية. والأهم من هذا أن هذه الشركات طلبت الدخول في مجالات عمل جديدة، مثل التأمين الزراعي الذي يعمل الكثير من المخاطر ولكنه يفر على ثقة هذه الشركات؛ وكذلك التأمين للصحة الذي نعمل كحكومة حالياً على تطبيق مشروع رائد في ثلاث محافظات للتوصل إلى تقديم سليم لعمل شركات التأمين الصحي الخاصة وقبل أن نستقر على إصدار قانون التأمين الصحي. وأؤكد أن سورية سوف تشهد هذا العام حضوراً لشركات تأمين خاصة وأبنا نتوقع بعد أن تضع السوق أن يحصل حجم بدلات التأمين في سورية إلى 500 مليون دولار سنوياً.

التكامل مع لبنان، ولكن على أسس جديدة

□ ماذا عن العلاقات الاقتصادية والتجارية بين سورية ولبنان التي كانت تقترب من التكامل، بعد الأحداث السياسية المؤسفة التي وقعت؟

□ أؤكد بدايةً. على التكامل بين اقتصاد البلدين فما يؤدي لبنان يؤدي سورية وأن قوة ومنعة الاقتصاد اللبناني هي قوة ومنعة للاقتصاد السوري والعكس صحيح أيضاً. ونعرفل أن العلاقات الاقتصادية لم تصل إلى المستوى المطلوب وأن حجم التبادل التجاري والاستثماري كان أقل مما يتنظر. وعندما نتحدث عما يسمى بتجارة الظل المتعلقة بتبادل الزوار والسائح بين البلدين الشقيقين فإنها كانت كبيرة جداً فقد زار لبنان في العام 2004 نحو 5,2 ملايين سوري وزار سورية 3 ملايين لبناني. بهذه الأرقام نرى الحجم الكبير لتجارة الظل. من جانب آخر أنكر أن العلاقات اللبنانية جاولوا إلى هذا العام وطلبوا إعادة التوازن إلى العلاقات والاتفاقيات الاقتصادية الثنائية وبإزها ما أسموه "الغب" على لبنان. نحن تعاملنا بكل إيجابية مع الطلب قتيون لهم أن سورية هي التي كانت مغبوة، فالشاحنة اللبنانية كانت تحصل على مزايا لا تحصل عليها الشاحنات السورية. وعندما طلبنا من الأخوة اللبنانيين أن يقدموا لنا مراجعتهم للاتفاقيات الثنائية لم يردوا علينا لحد اليوم ونحن اللتين نطالب بمراجعة هذه الاتفاقيات. وعندما طلبوا منا تنفيذ اتفاقية الكهرباء نفطنا ما أرادوا على الرغم من أن الاتفاقية تنص على أن لا يتم تزويد لبنان بالكهرباء إلا بعد سداد الدينون للركعة، ووافقنا على أن التمديد لاحقاً وبشكل

Barthelmy

WATCHES EXPOSITION



*Caoutchouc,
acier, nacre et brillants*



مجوهرات بركات
BARAKAT JEWELLERY

جوهرة الاحتراف

شركة محمد عبداللطيف جميل

جدة، برج علي رضا، طريق المدينة، تلفون. ٦٥٣٣٦٠٥ / ٦٥٣٠٠١٢ - مركز اليزيه برنتان، تلفون: ٦٧٥٦٩٧٨
جدة مول، شارع التحلية، تلفون. ٦٦٧٦٥٥١ - الرياض، الملن شارع الستين، تلفون ٤٧٦٣٩٦٧



العجز في الميزان التجاري السوري دليل عافية

□ لاحظنا أن للميزان التجاري السوري سجل العام الماضي عجزاً بحدود 1.5 مليار دولار رغم ارتفاع أسعار النفط واستمرار العجز خلال النصف الأول من العام الجاري، كيف تفسرون ذلك؟

□ دعونا ننظر إلى الميزان التجاري بصورة متحركة وليست ثابتة، فنحن دولة مصدرة للنفط ولكننا نستورد مشتقات النفط أيضاً فمقابل كل دولار زيادة في سعر النفط الخام ازداد سعر المشتقات 1,2 دولار. إذاً هناك زيادة كبيرة في تكلفة مستورداتنا من المشتقات ولا سيما الديزل حيث نستورد 3 ملايين طن سنوياً لتغطية احتياجاتنا البالغة 7 ملايين طن. وكان سعر البن بحدود 400 دولار لترع إلى 625 دولاراً، من جانب آخر فإن تحرير التجارة أدى إلى زيادة كبيرة في الواردات والأآن تشهد فورة في الاستيراد ولذلك نتوقع عجزاً في الميزان التجاري طيلة السنوات العشر المقبلة أيضاً. وتوضح أن هذا العجز ليس مستديماً وهو قابل للسيطرة ومقبول ضمن التوازنات الاقتصادية الكلية وسيقلب إلى فائض أو قوازن خلال المرحلة بين 2010 و2015، وما يشجع هنا أن نحو 70 في المئة من الواردات لصالح القطاع الخاص، وجلبها سلع رأسمالية ووسيلة أي أنها تساهم في زيادة الطاقة الإنتاجية ومن ثم في زيادة الصادرات. وما يهمني في هذا الأمر هو ميزان المدفوعات فإذا كان هناك عجز في الميزان التجاري السلعي فإن هناك زيادة في فائض الميزان الخدماتي من خلال تطور خدمات الترانزيت والتأمين والمصارف والخدمات المالية الخارجية، ولذلك فإن مجمل ميزان المدفوعات سيكون إيجابياً وبالحد الأدنى متوازناً ومستقرًا خلال الفترة المقبلة. ■

مترج. أما في موضوع الغاز فقد أروشنا للأخوة بأن وضع الغاز في سورية اليوم مختلف حيث لم يعد لدينا فائض بل نحن نعاني من نقص في توفير هذه المادة وبداننا استيراد الغاز من مصر ولذلك يجب أن يبحث هذا الموضوع بشكل معمق بين البلدين.

والآن نحن نسأل بوضوح ماذا يريد لبنان من سورية، علماً أننا مقتنعون بعدم إمكانية الفصل بين الاقتصاديين الشقيقين مستقبلاً. هم حاضرون في المصارف داخل سورية ولن يرغب في الاستثمار من القطاع الخاص اللبناني في سورية فاملاً وسهلاً، به ولكني وبصراحة أقول يجب أن نؤكد أمراً أساسياً بأن العلاقات الاقتصادية اللبنانية لن تعود كما كانت عليه سابقاً لأن قواعد هذه العلاقات قد تغيرت اليوم. نحن لدينا نظام مصرفي ولن يضطر السوريون التوجه إلى لبنان للقيام بعملياتهم المصرفية ولدينا حرية تجارة فلن يذهب السوريون لشراء السلع من لبنان لأنها متوفرة عندها وكذلك نحن لدينا الآن شركات تأمين. بالطبع نحن لا نمانع بل نتشجع لتطوير هذه العلاقات ولكن عندما يكون اللبنانيون مستعدين لذلك.

تحرير الاقتصاد السوري سيقطل الاعتماد على لبنان

أقول كذلك نحن لدينا الآن مشاريع استثمارية بمليارات الدولارات ونبحث عن قوة عمل سورية لتشغيلها خصوصاً في قطاع الإنشاء ولذلك فلا حاجة لقوة العمل السورية أن تنهب إلى لبنان، من جانب آخر نحن قمعنا بمصرع لارئيس ولفيق الحريري ونحن أول جهة في العالم تريد الكشف عن القتل. وما جرى في لبنان هذا العام سزع إصدار القرارات الاقتصادية نحو تحرير اقتصادنا لأننا اكتشفنا أننا لا نستطيع الاعتماد على لبنان لتقديم الخدمات للاقتصاد السوري.

وتكبر الثروة معهم... ولهم.



بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني

بشركة التأمين بنك دبي الوطني



بنك دبي الوطني

National Bank of Dubai

الوزير جهاد أزغور:

الأولوية للخصخصة

وتطوير السوق المالية



حاوره بهيج أبو غانم

ليست وزارة المالية غريبة عن وزيرها الجديد، جهاد أزغور الذي عرفها عن كثب، وعلى مدى سنوات وعاش مدراءها ورؤساء دوائرها وموظفيها، كما عرف بالتأكيّد هومها وتعاملاتها مع الإدارات الأخرى، والدور، بل الأدوار، التي تؤديها.

فمن مستشار لوّيز المال الأسبق (الرئيس فؤاد السنيورة) إلى وزير المال، تسهل المهمة بالنسبة لـد. جهاد أزغور، لاسيما عندما تكون هذه الخبرة مركّزة على كفاءة علمية عالية في مجالي الاقتصاد والمال، وإلى سعة إطلاع. وإنّما كانت المهمة سهلة للمسؤولية صعبة لاسيما في هذه المرحلة الدقيقة وفي ظلّ الأفاق ذات الاحتمالات المختلفة.

ونتيجة لهذه العلاقة الخاصة بين الوزير والوزارة جاء حديث الوزير أزغور إلى "الاقتصاد والأعمال" على قدر كبير من الرشاقة والإنسياب، ولم يكن الحديث في حاجة إلى الكثير من الأسئلة.

وصادف أن فصلت بين إجراء الحديث وبين نشره مدة زمنية حصلت فيها تطورات كان آخرها مشاركة الوزير أزغور في اجتماع نيويورك الذي خصّص لدعم لبنان والذي انعقد في 19 أيلول/سبتمبر الماضي. تضاف إلى ذلك بعض الخطوات التي اتخذها الوزير خلال الفترة الفاصلة ما أدى إلى تحويل الصيغة في بعض الحالات، من الصيغة المستقبلية إلى صيغة "فعل الماضي" وهذا الحوار:

■ 4 محاور ■

■ ماذا فعلتم في خلال الفترة القصيرة في الوزارة (نحو شهرين) وأي تصوّر وضعتم؟

■ وضعت برنامج عمل يرتكز على محاور عدة، أولها إدارة الوضع المالي في هذه المرحلة، وثانيها البرنامج الاقتصادي والإصلاحي، وثالثها متابعة وتطوير وتحديث الوزارة وتحقيق نقلة نوعية في إدارتها، ورابعها، تحويل وزارة المالية من التواصل إلى التفاعل مع القطاع الخاص وأن تكون شريكاً معه في التطوير.

وتدير هذه المحاور رؤية للوزارة أصبحت جاهزة. ومجمل الإجراءات والعمليات، إضافة إلى عمل المالية العامة والمشروع الاقتصادي الإصلاحي، سيكون كل ذلك منعكساً في موازنة العام 2006، ومنعكساً على أي عملية تتشاور مع المجتمع الدولي.

هذه هي العناوين التي عملت عليها منذ استلامي مهامى حتى الآن، وكان أول ما قمت به تقييم وضع المالية العامة واتخاذ بعض الإجراءات لتحسين هذا الوضع.

أما المرحلة الثانية فهي ترقية لما سيحدث في الأشهر الـ 6 المقبلة من تطورات مالية واقتصادية وكيفية مواكبتها، وكيفية التحضير للمرحلة المقبلة عبر موازنة العام 2006، وعبر للمشروع

الإصلاحي إضافة إلى الانفتاح على مشاكل القطاع الخاص حتى تصبح في معنى ما، شركاء معه.

موازنة العام 2006 ستبني على المشروع الإصلاحي

■ المفوضات للمؤسسات ■

□ قدمتم مؤخراً تصوراً عاماً لمجلس الوزراء، فماذا يعني هذا التصور؟

□ في ظل المتغيرات التي جرت، ندخلنا في مرحلة جديدة سياسياً واقتصادياً تحتم علينا نظرة جديدة للأمر، وينبغي أن نتعكس علينا كحكومة أو كوزير بتغيير طريقة تعاملنا. فهناك ضرورة لإيجاد إشراف أكبر داخل الحكومة للإدارة الاقتصادية ولهذا السبب كان الهدف من عرض هذا التصور بغية التشاور وبغية إجراء مناقشة دورية للمتطلبات الاقتصادية وللإبالية لتمكين الحكومة من اتخاذ الإجراءات.

هذا هو الباب الأول للتغيير، أما الثاني فهو التعاطي مع الجهات ذات العلاقة من وزراء أو قطاع خاص. في ما يتعلق بالإدارات بدأنا ببرمجة عمليات الدفع ضمن أولويات وكانت الأولى دفع الاستهلاكات حيث أعدنا مرسوماً مهماً جداً في هذا الشأن. كذلك بدأنا معالجة المفوضات للمؤسسات لتطبيقها بدءاً من وزارة الصحة ومع البلديات، بغية تفعيل العمل باتجاه التنمية وثأمين استمرارية الدفع تجنباً لخلق مشكلة متأخرات، على أن يكون كل ذلك منسجماً مع المحافظة على استقرار الوضع المالي، من خلال التقييم ببنينا وفي مختلف الإدارات.

أما بالنسبة إلى المواطنين فستظهر قريباً إجراءات عدة منها تسهيل الدفع وإنشغال خدمات جديدة للمكلفين، ورفع مستوى أداء الوزارة واحترامها للمواطنين.

أما بالنسبة إلى القطاع الخاص فالهدف الأساسي هو تطوير العلاقة معه وتحقيق تفاعل أكبر. ولذا سننشئ لجنة مشتركة تتخذ في الاعتبار كل المشاكل الإدارية والإجرائية وتضع المقترحات... لذلك نطلقنا بتعاطينا مع الغير على قاعدة التعاون والتفاعل فنحن كوزارة لنا علاقة مع نحو 500 ألف شخص من موظفين ومتقاعدين ومكلفين وتجار وشركات ومصنوعين ومستودعين.

بالطبع هذا يرتكز كله على الإصلاحات التي قامت بها الوزارة خلال السنوات العشر الماضية فلم نتوصل إصلاحات في إدارات المالية والجمارك والدوائر العقارية لما كنا قانون اليوم على تحسين مستوى الخدمة، في المقابل هناك شروط أساسية مهمة، أولاً: التواصل مع كل من له رأي بالشأن الاقتصادي، من أحزاب وتيارات ومؤسسات مجتمع مدني، ما يسمح لنا بتوضيح توجهاتنا والاستفادة من آراء الآخرين.

ثانياً: رفع مستوى كفاءة والالتزام وشفافية وزلوة المال.

■ خطة طوارئ ■

□ ماذا أعدتم لإدارة للرحلة الحالية، وهل ثمة حاجة لخطة طوارئ لمواجهة المتغيرات المرتقبة؟

□ دور وزارة المالية، وهو أساسي، الأخذ في الاعتبار المعطيات الاقتصادية والاجتماعية واتخاذ

الاحتياطات لأي عوامل محلية أو خارجية سياسية أو مالية أم اقتصادية كانت بحيث يمكن التخفيف من تأثيراتها إذا كانت عوامل سلبية. هذا لا يعني أن هناك حالة طوارئ ولكن

ينبغي أن نأخذ في الاعتبار مستجدات المرحلة المقبلة. وهذا الأمر يمكن أن يتحول في ارتفاع أسعار النفط أو ارتفاع الفوائد عالمياً، أو حصول تطور سياسي، لذا فالتدابير الاحترازية ينبغي أن تكون موجودة دائماً، وينبغي وضع خطة على أساس المعطيات المتوافرة والتأقلم معها.

إنطلاقاً من ذلك، ففي مطلع هذا العام وبسبب أوضاع سياسية وبسبب ارتفاع أسعار النفط، تراجعت إيراداتنا نتيجة تراجع الحركة التجارية، كما ارتفعت الكلفة بسبب النفط ولم يحصل ضبط كاف للإنفاق في هذه المرحلة. دور وزير المالية هو تحقيق نوع من الاستقرار في الوضع المالي بحيث يتعكس إيجاباً على الأسواق ويخفف من الحاجات التمويلية ما يخفف الضغط على السيولة وعلى معدلات الفوائد، إنطلاقاً من ذلك قمنا ببعض الإجراءات منها:

أولاً: دوس الوضع المالي ما حيث كيفية تحسينه.

ثانياً: تأمين تحويلات من المؤسسات العامة حيث تم تحويل 400 مليون ليرة من حسابات وزارة الاتصالات.

ثالثاً: تمت برمجة دفع مستلزمات أساسية لتجنب التأخير بالنسبة إلى بعض الوزارات.

رابعاً: تأميمنا تمويل مؤسسة كهرباء لبنان وفأوضنا على مصادر تمويل مكلية أقل مع صندوق النقد العربي ومع البنك الإسلامي للمغتربة ما وفر لنا قدرة تمويلية ساعدتنا في عدم استخدام العملات الصعبة إضافة إلى الاتفاق مع الكويت في شأن مادة البترول.

من جهة أخرى قمنا كوزارة بتأمين حاجاتنا التمويلية لفترة تجنباً أية تأثيرات إذ أن ارتفاع الغاشة نصف في المئة يكلفنا سنوياً نحو 200 مليون دولار.

من هنا، ولتلبية هذه المهمة يتم التنسيق بين المؤسسات من خلال لجنة تجمع دورياً وهي برئاسة رئيس الحكومة ويشترك فيها وزير المال ووزير الاقتصاد وحاكم مصرف لبنان.

■ مؤشرات مشجعة ■

وفي إطار ما يتعلق بالوضع العام وبالتوقعات، فقد شهدنا خلال الشهرين الأخيرين تحسناً في الوضع الاقتصادي العام وفي ميزان المدفوعات الذي تحسن خلال تموز/يوليوز كان أقل من العام الماضي، ولكن أفضل بكثير من الأشهر الستة الأولى من العام.

إلى ذلك، شهدت السيولة في السوق تحسناً وانخفضت الغاشة على سندات الخزينة بالعملات الأجنبية، كما طرأ تحسن ملحوظ على وضع السوق المالية، وبرز إقبال كبير على سندات الخزينة. من هنا يمكن القول أن للمستجدات الحاصلة يمكن استيعابها من دون تأثير كبير على المالية العامة أو على الوضع الاقتصادي.

□ أشدتم في مسألة تطوير الأسواق المالية، ما هي الخطوات للفترة؟

□ لا شك أن دمة ضرورة ملحة لتطوير السوق

3 مشاريع قوانين لتطوير السوق المالية

The Power Of Oracle For Your Business

Oracle E-Business Suite Special Edition for the Mid-size Enterprise	Includes
Financials	✓
Sales Order Management	✓
Inventory	✓
Purchasing	✓
CRM, Sales and Service	✓
Discrete and Process Manufacturing	✓
Business Intelligence	✓

**Oracle E-Business Special Edition gives you
big business software at a small business price.**

Get the power of Oracle.

ORACLE®

ORACLE®
E-BUSINESS SUITE
SPECIAL EDITION

Oracle.com/start
Keyword: aliktisad
or call +971 4 3909390



تأمين الحاجات التمويلية لفترة طويلة تداركاً لتأثيرات ارتفاع الفائدة

ما يمكن المستثمر من القيام بعملية توزيع محفظته بحيث أنها تحقق زيادة في الربود من دون زيادة في المخاطر. ثالثاً: نحن مقبلون على أكثر من عملية خصخصة وسيتم إخراجها في الأسواق.

من هنا أهمية تطوير الأسواق المالية لاستكمال تطوير القطاع المالي ولتفعيل الاستثمار بحيث يخرج عن النطاق العقاري.

□ ما هو موقف المصارف من موضوع تطوير الأسواق المالية؟
□ الأسواق المالية تخلق للمصارف مجالات عمل إضافية وهي بدأت تخطو إلى ذلك بإيجابية.

□ هل اعتمدتم قانون الأوفشور كما أعدته الحكومة السابقة؟
□ ادخلنا عليه تعديلات وأخذنا في الاعتبار آخر التشريعات المعتمدة ما يسمح لنا الإفادة من الظروف الإقليمية وقد تم استثناء المصارف من نظام الأوفشور لأن ثمة قانوناً خاصاً بالمصارف.

■ العلاقة مع "المركزي" ■

□ طبعاً، كل هذه السياسات تتطلب تنسيقاً مع السلطة النقدية هل هناك تنسيق، وكيف هي علاقتكم بحاكم مصرف لبنان؟
□ العلاقة بين وزارة المال ومصرف لبنان جيدة ولكل مؤسسة مهامها وصلاحياتها. أما الجهة للتنسيق فإنه جاري على أعلى مستوى وتتمثل في اللجنة التي يرأسها رئيس الحكومة وتضم وزير المال والاقتصاد وحاكم مصرف لبنان، وهو تقليد معتمد في بلدان عدة. إذاً عملية التنسيق أساسية والتعاطي إيجابي ومؤسساتي، أما العلاقة الشخصية التي تربطني فهي طيبة تاريخياً وهناك احترام وصداقة لكن العلاقة هي في النهاية بين مؤسستين وإلى جانب اللجنة المذكورة يتم تفعيل الاتفاقات القائمة بين الوزارة والبنك المركزي.

وتأكيداً على ذلك، يادرنا بصورة مشتركة إلى تطوير أسواق الدين وإدارة الدين، وقد تم وضع مشروع قانون في هذا الشأن بهدف خلق جهاز لإدارة الدين، فضلاً عن هدف تطوير الأسواق المالية. وهذا القانون كنا أعدده في موازاة العام 2005 ثم أرسله الوزير السابق د. إلياس سابا كمشروع خاص.

■ دعم القطاعات ■

□ ثمة تدابير تعززون اتخاذها لتشطير حركة القطاعات الاقتصادية المختلفة. ما هو دوركم، وما هي هذه التدابير؟
□ يجري التحضير لأكثر من مشروع في هذا الاتجاه لعل في طليعة ذلك خلق ما يسمى الاستثمار برأس المال، وهو يتعلق بتأمين

المالية، فالمناطق تشهد تغيرات كبيرة نتيجة ارتفاع أسعار النفط وتوافر سيولة فائضة ما رفع حركة الاستثمار في المنطقة العربية. ونشهد عند الكثير من المستثمرين رغبة للاستثمار في لبنان بدليل معاملات التملك التي نقرأ في مجلس الوزراء والموتبطة بمشاريع استثمارية كبيرة. فهناك اهتمام كبير من المستثمرين العرب والأجانب بالاستثمار في لبنان وهناك اهتمام بالاستثمار في الأوراق المالية اللبنانية وفي أي عملية خصخصة وإخراج شركات في البورصة. لهذا السبب فإن تطوير الأسواق المالية هو من أهم أولويات الحكومة، ومن هنا للتحقق أدرجنا على جدول أعمال مجلس الوزراء ثلاثة مشاريع قوانين لتطوير الأسواق المالية هي:
- قانون الأوفشور، ويجب أن لا ننسى أنه لن يعود هناك أوفشور في قبرص بعد انضمامها إلى الاتحاد الأوروبي.
- قانون خاص بمسناديق الاستثمار.

- قانون إنشاء هيئة سوق المال، وهي لإدارة ومراقبة السوق المالية وتطويرها.

وسيتم من جهة أخرى، تشكيل لجنة مصغرة من القطاعين العام والخاص تضم أشخاصاً هم على دراية بالأسواق المالية لوضع اقتراحات من شأنها تطوير الحركة.

ويضاف إلى ذلك الإصلاحات التي ستتم من خلال الخصخصة ومن خلق تطوير قطاع التأمين الذي تشرف عليه وزارة الاقتصاد والتجارة.

إن تطوير الأسواق المالية هدف استراتيجي من أجل جلب استثمارات إضافية ولتمويل القطاع الخاص، وكذلك لتطوير أسواق السندات بحيث يمكن نقل جزء من محفظة دين الدولة من المصارف إلى الأسواق المالية الأمر الذي يريح للمصارف ويجعلها تتوجه نحو تمويل القطاع الخاص ويفتح أمام الدولة آفاقاً أوسع للتمويل، لذا فإن تطوير الأسواق المالية أمر مفيد للدولة وللقطاع المصرفي والمستثمر نفسه.

■ مزايا الاستثمار ■

إن لبنان لديه قدرات لم يستخدمها كلها من أجل تطوير القطاع المالي الذي ما زال ضعيفاً مقارنة بإمكانات المنطقة وبالتطور الحاصل في بورصات المنطقة. فللمستثمر العربي لديه مصلحة للاستثمار في لبنان لأسباب عدة منها:

أولاً: إن الفورة التي حصلت في الخليج أدت إلى ارتفاع في الأسعار وصل بعدد إلى حال من الاستقرار.
ثانياً: إن سوق بيروت غير مرتبطة تقنياً بالأسواق الخليجية



Admiral's Cup Tides 44-Regatta and
Admiral's Cup Chronograph 44 Regatta
Admiral's Cup Chronograph 44 Regatta

[illegible]

إشراف أكبر للحكومة على الإدارة الاقتصادية

الخصخصة في السابق كان لأسباب سياسية وكان له انعكاس سلبي على مصداقية الدولة والوضع المالي. ولو نفذنا هذا البرنامج لكنا خفضنا الدين والعجز وكان تم وضع

استثمارات أكثر في الاقتصاد. نحن اليوم في مرحلة جديدة، والحكومة ملتزمة بتفعيل ورشة الخصخصة ونحن في صدد تعيين أمين عام للمجلس الأعلى للخصخصة واعتمدنا في ذلك آلية شفافة بهدف استقطاب الكفاءة لأن المركز حساس. إن مشروع الخصخصة له محاذيره التي أشار إليها بعض السياسيين لاسيما لجهة إدارتها وشفافيتها أم لجهة الشق الاجتماعي الناتج عنها.

في اعتقادي أن دور الخصخصة هو تحرير القطاعات من احتكار وإعطاء القطاع الخاص دوراً في إدارتها وتشغيلها والاستثمار فيها، بهدف تحسين الخدمة وزيادة التنافسية وتعزيز التدفق الاستراتيجي.

أما بالنسبة إلى الشق الاجتماعي فهو أساسي وله في نظري ثلاثة عناصر أساسية:

أولاً: ما هو تأثير الخصخصة على المستهلك المواطن. ثانياً: ما هو تأثيرها على العاملين في المؤسسات الخصخصة؟ ثالثاً: ما هو تأثيرها على سوق العمل؟ وحول هذه العناصر لا بد من إيراء والملاحظات الآتية:

1- إن الخصخصة تحسن نوعية الخدمة، ففي قطاع الاتصالات تحسن الخدمة وتوسع ترويجها ونلاحظ انخفاضاً تدريجياً في الأسعار. وفي قطاع الكهرباء حصل على الخدمة التي تدفع ثمنها حتى ولو لم تنخفض الأسعار، وكذلك الأمر في قطاعات المياه والنقل.

وهذا الأمر لا حظناه في العديد من المجتمعات. 2- أما بالنسبة إلى تأثيرها على الموظفين العاملين، فحالياً لا تكون هناك أعداد كبيرة. وفي حالة مؤسسة كهرباء لبنان مثلاً هناك عدد كبير من الموظفين لكن المتوسط العام للأعمار هو 58 سنة، وبالتالي قريبين من سن التقاعد وفي حال الخصخصة سيتم دفع تعويضات عاجلة وكافية تواري ربما 40 إلى 45 شهراً وهي الأعلى في العالم فحتى لو كان لها تأثير سلبي فالتعويضات تغطي.

3- أما بالنسبة إلى سوق العمل فللخصخصة تأثير إيجابي جداً لأنها تخلق فرص عمل من نوعيات متخصصة.

لكل ذلك، ينبغي مواجهة هذا الموضوع بمنطق وواقعية لا أن نتهرب منه وفي هذا الإطار فإن دور الدولة سيؤول من التشغيل إلى الرقابة. وهذا الدور لن يخف بل سيمتدح أقوى ولكن بطريقة أخرى والدور هو الحفاظ على استثمارية الاستثمار والحفاظ على بنود وفئات الشروط ونوعية الخدمة والتأكد من عدم وجود الاحتكارات. ويتم ذلك من خلال الهيئات الناطقة التي ستشرف على كل قطاع.

■ دعم المجتمع الدولي ■

□ هناك نية لدى المجتمع الدولي لدعم لبنان (وطرح هذا السؤال قبل اجتماع نيويورك)، كيف تنظرون على هذا الأمر المرتقب وخلفياته؟

التمويل للشباب الراغبين في تأسيس شركات ولديهم أفكار استثمارية.

إلى ذلك، ندمى إلى تبسيط المعاملات لتسهيل عمل القطاع الخاص، وقد تم مثلاً ربط وزارة المال بالصراف من طريق نظام سويقت- ليصبح بمقدورنا سد المدفوعات إلكترونياً وثم إجراءات تتعلق بدفع الضرائب والرسوم الأخرى.

على صعيد آخر بدأنا التنسيق مع الوزارات المعنية حيث هناك قضايا مشتركة يمكن المساهمة فيها لاسيما مع وزارة الصناعة ووزارة الاقتصاد والتجارة بما يتعلق بدعم للتصدير وتخفيض أكلاف الإنتاج.

على صعيد آخر، حركت الحكومة مرسوم الاستهلاك وهو في حدود 300 مليون دولار الذي يحرك أشغالاً تغطي قيمتها للملار دولار الأمر الذي يسهم في إنعاش قطاع البناء والمقاولات وسواء، حيث أن الشركات المحلية تقوم بمعظم هذه الأعمال كما أن تركيزنا على دفع المستحقات للمستشفيات والبلديات مدح تحريك العجلة الاقتصادية.

أما الإجراءات الأفضل لتنشيط القطاع الخاص فهو من خلال عملية الخصخصة التي يستفيد منها اللبنانيون كشركات وكأفراد وهذه الإجراءات كلها يضاف إليها تعزيز الثقة، وخفض حاجات الدولة التمويلية سينعكس إيجاباً على الأسواق وعلى معدلات الغواك ويدخل أموال إضافية. إن جميع هذه الإجراءات تشكل سلة متكاملة تستطيع تفعيل حركة الاقتصاد ككل.

■ الطريق إلى النمو ■

إضافة إلى كل هذه التوجهات، ثمة على المدى المتوسط اتجاه لتحديث القوانين وتفعيلها، وإجراء الإصلاحات لتطوير إمكانات القطاع الخاص لاسيما من طريق الخصخصة. فخصخصة قطاع الاتصالات من المؤكد أن يكون لها تأثير إيجابي على النشاط الاقتصادي لأنها ستؤدي إلى خفض كلفة الخدمات التي تقدمها الاتصالات وتوسع هذه الخدمات في الوقت نفسه، وهذا سيشجع الشركات العاملة على المجيء إلى لبنان والعمل من خلاله. إننا نعتبر أن الإصلاحات هذه هي المدخل إلى النمو الذي يوفر فرص العمل لاسيما في المجالات التي تتوافر فيها القيمة المضافة، والتي تحمي لبنان من هجرة شبابه. اعتقد أنه لدينا جهوية في هذه القطاعات وثمة اهتمام استثماري فيها، نعتزم تشجيع ذلك من دون أن يعني ذلك التخلي عن دعم القطاعات التقليدية كالصناعة والزراعة. إلا أن القطاعات القادرة على تحقيق حفزة نوعية وتوظيف القدرات البشرية هي تلك التي تعتمد الأساليب الحديثة من الاتصالات إلى المعلوماتية.

■ مصير الخصخصة؟ ■

□ نتحدث عن الخصخصة كأنها حاصلة، هل نصحت المسألة؟

مقبلون على أكثر من عملية خصخصة

□ الخصخصة هي أحد الموارد الأساسية في سياسة الحكومة التي تدرى فيها عمالاً مهماً في تطوير الاقتصاد، وتعتبر عمليات

هل يمكن تحطيم الأرقام القياسية لتنمية إنتاج النفط بالسلطنة؟



نعم، بل والوصول إلى أعماق سحيقة كذلك

قاسم الريامي - مهندس بشركة
تنمية نفط عمان

في عام ٢٠٠١، تمكنت شركة تنمية نفط عمان، والتي تمتلك شل ٣٤٪ من أسهمها وتقوم بدور مستشارها الفني، اكتشاف ما يعتقد أنه أقدم نفط خام في العالم - يعود تاريخه إلى نصف مليار عام تقريباً - تحت طبقات من الملح بحقل زلزلة، وتطلب الأمر حفر آبار لأعماق سحيقة تصل إلى ٥ كيلومترات مع تركيب أطول خط أنابيب في السلطنة لنقل هذا السائل / الغاز. وفي إنجاز غير معمول، تدفق أول إنتاج من الحقل بعد ٣ سنوات فقط في عام ٢٠٠٤. وساهم هذا الإنجاز المبكر في تقليل التكاليف المبدئية وتوفير بيانات في غاية الأهمية. وبنهاية عام ٢٠٠٧، سيستخدم مهندسو شركة تنمية نفط عمان، ومنهم قاسم الريامي، تقنية حقن الغاز في مكامن النفط لزيادة تدفقه. ومن المتوقع أن تقنية شل الجديدة ستساهم في الوصول بالإنتاج لمستويات هامة تبلغ ٤٠ ألف برميل يومياً. لمعرفة المزيد عن قاسم،



قم بزيارة الموقع shell.com/qassim



لوزير جهاد الزور والوزير بييج ليو غانم

هناك نوايا لدى المجتمع الدولي لدعم لبنان عبرت عنها أكثر من جهة وفي غير مناسبة. وهذا الدعم سيكون مبنياً على برنامج يضعه اللبنانيون كقطاع خاص وكمجتمع مدني وليس الحكومة وحدها. فهذا البلد أثبت قدرة على الاستثمار في أحلك الظروف، كما أظهر قدرة على الصمود والحفاظ على زخمه ونخبه، كما أظهر هذا البلد تمسكاً بخيصة بالحرية والديموقراطية وهي قيم أساسية ساهمت في تكوين طاقة بشرية ماثلة بخوديتها وكفاءتها. بالفعل إن لبنان هو سفارة الشرق وبوابة على الحضارات.

إن ما يميز لبنان عن أي بلد آخر مزاياه الاجتماعية والثقافية والإقتصادية التي تمكنه من خلق حالة إقتصادية مميزة نابعة من تميز اللبنانيين أنفسهم ومن روح هذا المجتمع بأبعادها الفكرية والعلمية والتاريخية وبروح الثقة بالذات والانفتاح على الآخر. إن ما يقوم به لبنان واللبنانيون هو أساس المساعدة الدولية التي هي مكتملة، والمساعدة الدولية هي تأكيد على دور لبنان وعلى موقعه وقيمه كمشروع فكري وإنساني وحضاري قبل أن يكون مشروعاً اقتصادياً. إن خطابنا إلى المجتمع الدولي ينبغي أن يؤكد أن ما نسوق به هو مشروع لبنان ككل وليس مشروع الحكومة، وإن الإصلاحات المنشودة هي لمصلحة لبنان.

ستعرض بصورة مستقلة، وهذه الأخيرة ربما لن تنتظر الموازنة بل ترسلها في مشاريع إصلاحية مستقلة. وهل تتضمن الموازنة الإصلاحات التي طرحها الرئيس المستنيرة يوم كان وزيراً للعالية؟ بعض تلك الإصلاحات ما زال موجوداً، وبعض الإصلاحات استجبت نتيجة للتطورات التي نمر بها، وبالحصيلة، فإن الموازنة هي جزء من السياسة الاقتصادية وليست كل السياسة الاقتصادية، وهي أيضاً جزء من عملية الإصلاح وليست كل هذا الإصلاح، لكن الموازنة تبقى أداة تعكس رؤية وتضع إطاراً يحدد التوجه.

■ النمو المرتقب ■

ما هي توقعاتكم بالنسبة إلى معدل النمو للعام 2005؟
بناءً على أرقام وتوقعات مصرف لبنان الذي يقوم بإعداد دراسة من التطورات الاقتصادية، يتبين لنا أن هناك بداية تمسك في مقابل التراجع الذي شهدناه في أول العام، وابتداءً من شهر حزيران/ يونيو، بدأتنا تلمس تمسكاً في معظم المؤشرات. توقعاتنا أن يكون النمو ما بين واحد أو اثنين في المئة، وإذا استمرت الأمور على ما هي عليه وكما تتنمى، أما في ما يتعلق بالمالية العامة، فكما ذكرت كانت لدينا مشكلة أساسية تمثلت بمؤسسة كهرباء لبنان، وهي رمت بظفها على اللحية العامة وبمقدار نحو 150 مليار ليرة شهرياً، وعجز الكهرباء يبلغ 1200 مليار ليرة، أي ما يمثل ثلث العجز، ويوازي نفقات وزارات الصحة والتعليم والشؤون الاجتماعية مجتمعة. لهذا السبب، ومع تراجع إيراداتنا نتيجة تراجع الحركة الاقتصادية، ومع تأثرنا سلباً بأسعار النفط، فإننا سنلجأ تراجعاً في وضع المالية العامة، ونحن نحاول معالجته، ولكن هذه المعالجة لفترة قصيرة لا تؤدي لمعالجة، ولذا ربما نلجأ ارتفاعاً طفيفاً في نسبة العجز مقارنة مع العام 2004. ■

■ موازنة 2006 ■

ماذا عن مشروع موازنة العام 2006، بعد أن انقضى العام 2005 على قاعدة الإنفي عشوية؟
نحن نتمتع القاعدة الإنفي عشوية، ولكننا لأسباب قانونية سننظم موازنة للعام 2005 ستكون مالية جثة وستشمل اعتمادات الإنفاق وتغييرات الإيرادات. حتى لو مرزنا بظروف استثنائية ينبغي المحافظة على الأصول القانونية والدستورية وموازنة العام 2005 باتت في مهدة رئيس مجلس الوزراء وسيتم عرضها على مجلس الوزراء. أما موازنة العام 2006 فهي قيد الإعداد وبدأنا مناقشتها مع الوزراء. ولذا، سنرسل إلى مجلس النواب موازنة العام 2006 ثم العام 2006.

أما لجنة موازنة العام 2006 فستكون ضمن التوجه الذي وضعت الحكومة في بيانها الوزاري، وهي موازنة تهدف إلى تحسين الوضع الاقتصادي وإلى إصلاح الوضع المالي والحفاظ على الاستقرار الاجتماعي. وهناك بعض الإصلاحات ستتمتعها الموازنة، وإصلاحات أخرى

**مرسوم الاستملاك يهزك أشغالاً
تيمتها مليار دولار**

المرور حجباً، وكذا، وبشكل غير مباشر،
للاستفادة من أفضل الفرص

اهتمامنا الحصري بالاستثمارات البديلة يمكننا من
تزويدك بعوائد ممتازة تأخذ المخاطر في الحسبان

أسلوبنا الاستثماري يهدف إلى تحقيق عوائد أعلى من العوائد المتوقعة من الاستثمارات التقليدية، مع تقليل المخاطر المحتملة. نحن نقدم لك أفضل الحلول لتطوير

استثماري هاتف: 971 4 3430898 فاكس: 971 4 3434441

البريد الإلكتروني: info@manduca.com هاتف: 973 17 663366 فاكس: 973 17 663365

البريد الإلكتروني: manduca@manducainvestments.com

www.manducainvestments.com

جميع الحقوق محفوظة



Manduca Investments

Investment by Focus Point



رئيس المجموعة الدولية للاستثمار سامي البدر:

4 مليارات دولار

القيمة المتوقعة لشركائنا

الكويت - الاقتصاد والأعمال

أطلقت "المجموعة الدولية للاستثمار"، المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية، شركات جديدة في قطاعات السياحة والمقار والمال والاستثمار، برأس مال عابر للخليج، وإن تكن خميرته كويتية.

وخلال الأشهر الأخيرة، أصبحت النور شركات مثل "بتروغلف" النفطية و"غراند" العقارية، بحلل جديدة بعد زيادات في رؤوس أموالها، نبيذة المشهد بالاكتمال، مشيراً إلى مجموعة استثمارية ستكون بين الكبريات عربياً على الإطلاق.

وفي العنقود، على سهيل المثال لا الحصر، حصص مؤثرة لـ "المجموعة الدولية للاستثمار" في بنك البحرين الإسلامي، وشركة تكافل، وأخرى للترقية العالمي في البحرين أيضاً، وشركة سوبرير النفطية في أبو ظبي. وستعلن المجموعة قيام ذراع مصرفية عملاقة رأس مالها نحو ملياري دولار، باسم البنك السياحي، علماً بأن لدى المجموعة مصرفاً تابعاً هو بنك المستثمرين في البحرين.

"الاقتصاد والأعمال" التقت الرئيس التنفيذي لشركة المجموعة الدولية للاستثمار سامي البدر، لإلقاء الضوء على هذه المجموعة التي قد تبلغ قيمتها السوقية قريباً نحو 4 مليارات دولار.

□ ما سر هذه التوسعات قطاعياً وجغرافياً؟

□ لتناح الأعمال 3 معايير، توافرها أساسي، وهي: أولاً، تحديد الرؤية للشغوة بالضغط، ثانياً، تنويع الاستثمار للمرونة جدواه، وثالثاً، التوزيع الجغرافي الجيد.

لقد تحررت المجموعة من السوق المحلية (الكويت)، أو لنقل أنها خرجت من ثمت سمجرتها ليكون مداها منطقة الخليج خصوصاً، والوطن العربي عموماً.

وبدأنا بالتخصص في قطاعات متكاملة، فمن خلال النظم المالية الخاصة بالمجموعة، نجحنا في توظيف الأموال في سلسلة شركات،

من التأمين إلى العقارات فالمصارف وغيرها، ونجحنا أيضاً في جعل هذا المال عابراً من قطاع إلى آخر بحسب الفرص المتاحة، ولذا تطورت الشركات التابعة والزمنية في دورة استثمارية مغلقة، بعيداً عن أي تقوقع في شركة واحدة أو اثنتين أو في بلد واحد أو قطاع يقيم! □ ما هي عوامل الدفع؟

□ منطلقنا بعد 11 أيلول/سبتمبر 2001، هي غيرها قبل ذلك التاريخ. أصبحنا أكثر وعياً بفرض الاستثمار العربية وتغير نمط التفكير الاستثماري، فأصبحنا نشهد مزيداً من الانفتاح الصيني.

ولقد تطورت مناخات الاستثمار العربية كثيراً، حتى أننا أمام تغيرات جذرية في بعض البلدان. وإحصاءات الاستثمارات العربية البينية خير شاهد على ذلك، كما أنها خير مثال على الديناميكية التي بات يتمتع بها القطاع الخاص العربي.

□ ماذا عن هوية رؤوس أموال المجموعة وشركائنا التابعة والزمنية؟

□ من الظلم القول أن رأس مالنا كويتي أو سعودي وحسب، بل يمكن القول أن رأس مالنا ليس كويتياً بل منطلق من الكويت إلى رحابها ورحاب العالم العربي، فالمعقبة الكويتية أصبحت حالياً ممزوجة بخبرات متنوعة، ولديها الجراءة والتوجه الواضح والقدرة على استيعاب الشاكل وخلق الأرباح. لا أريد تسمية رأس المال بأنه كويتي، لأنني لا أريد أن أمحه خصوصية صغيرة بعدما أصبحت المعقبات والخبرات الكويتية تستثمر وتنتج في مختلف الأسواق المالية العالمية، وفي مختلف القطاعات، ما جعل الكويت تصدر المعقبة الاستثمارية التي لا تستوعبها في الوقت الحالي السوق الكويتية وحدها.

■ منظومة أعمال متكاملة ■

□ كيف ستكون آلية العمل في هذه المجموعة؟

□ نحن في المجموعة الدولية للاستثمار أصبحنا جزءاً من منظومة اقتصادية متكاملة، والمجموعة الدولية هي مطبخ الأفكار التي تغذي للنظومة بما فيها من شركات تابعة وزمنية، وهي المكان الذي تنضج فيه الفكرة لتغذي القطاعات الأخرى. وعندما نتحدث عن أفكارنا فهي متنوعة، وسيتم ترجمتها على الواقع في مجالات عدة، مثل العقار، التأمين، التمويل، الطاقة البترولية وكيميائيات والخدمات. هذه الأفكار ستصب في الشركات المتخصصة

إطلاق موجة شركات جديدة

خطة استراتيجية للتوسع القطاعي والجغرافي

القطاع يحتاج الآن إلى عمليات إعادة تجديد، سواء في الصانع، أو باقي المنشآت النفطية إلى جانب مشاريع الطاقة والبتروكيميايات الأخرى... والدور التطبيقي في المنطقة غير فائدة بفرمها على إداء هذا الدور لأنها بحاجة إلى خبرات عملية وجهود مكثفة وعمليات تمويل كبيرة، ولهذا فإن القطاع الخاص له دور كبير، وبالتحديد "بتروغلف" ستكون إحدى شركات المنطقة الرئيسية في مثل هذه المشاريع، خصوصاً وأنهم من الشركات القليلة التي تدمجها مجموعة مالية ضخمة.

وهناك اجتماعات مكثفة، بين "بتروغلف" والجموعة الدولية لمناقشة أفكار ذات علاقة ستظهر عما قريب، وسيكون لهذه الشركة شأن كبير في المنطقة بعدما بدأت بتسويقها في كل الدول العربية، وسيكون لنا تواجد في العراق كما سيكون لنا علاقة مشتركة في قطر...

■ كيف تفسر صعود الأسواق المالية الخليجية إلى مستويات

قياسية؟

■ إن ما ساعد على الارتفاعات القياسية، هو أن الأسعار السابقة لم تكن طبيعية، والأسعار الحالية هي الحقيقية للكثير من الشركات، وما يميز السوق الكويتية بشكل خاص هو كثرة القيادات فيها ما يجعل السوق حيوية، وللمزيد من الاطمئنان فإنه حتى في حالات التراجع فإن السوق لن تتأثر كثيراً كون معظم الشركات الكويتية استثمارات متنوعة، وذات توزيع جغرافي يمتد في مختلف أنحاء العالم ولا تقتصر على موقع واحد، فعلى سبيل المثال، شركة الاتصالات المنقطة تنوز استثماراتها إقليمياً ودولياً، وكذلك شركة الخازن العمومية التي تنفذ مشاريع في مختلف أنحاء العالم ولها شركات مملوكة في دول كبير من الدول.

■ إن توزيع الاستثمارات وتنوعها يعطي للمستثمر ديمومة أكبر وأماناً أكثر، وهذا ما نتجبه في استثماراتنا سواء في الجموعة الدولية للاستثمار، أو شركاتها التابعة والزميلة، إذ أن هناك ست شركات منوعة في أسواق مالية في الخليج، سواء كانت مساهمات المجموعة فيها بشكل مباشر أو غير مباشر وهذه الشركات هي: "غراندي" و"بتروغلف" والجموعة الدولية" والجموعة الخليجية للمال"، كما لها حصة مؤثرة في بنك البحرين الإسلامي وشركة تكافل في البحرين وكذلك حصة مؤثرة في شركة الترفيه العائلي، وهذه الشركات منوعة في بورصة البحرين... والهدف من الأرباح هو الاستفادة من حالة الراجح في المنطقة في ظل الطلب الكبير من المستثمرين على الفرص الاستثمارية في الشركات الناجحة.

■ دعوة للمستثمرين

■ إن طرح شركة جديدة في البورصة معناه هو أنني أقول للمستثمرين تعالوا واستثمروا معنا كشركة ناجحة، ولأننا قادرون على منح المستثمرين عوائد أفضل، وهذا ما يخلق لنا تحدياً لا بد معه من المحافظة على النجاح... معظم شركائنا كانت تحتاج في توسعاتنا المالية إلى سيولة، والإدراج طريقة صحيحة للحصول على التمويل المطلوب لمشاريعنا الجديدة من جانب، وتعزيز القيمة المضافة للمستثمرين من جانب آخر، بسندقوم قريباً بإدراج سهم بنك المستثمرين، في البحرين أولاً، ثم في بورصة الكويت، وسيتبع ذلك قريباً بعد الانتهاء من العمليات اللازمة، كما أننا سندرج شركة تابعة لـ "بتروغلف" وهي شركة سويبيرو في سوق أبو ظبي... وهناك شركات أخرى في البابليين "لاين"، (الأنابيب)، وغيرها من القطاعات الحيوية. ■

التابعة لتخرج كمنتجات أو شركات، وسيكون للجموعة الدولية دور فيها أو بيعها في ما بعد، والشركة قادرة على تسهيل استثماراتها في الوقت الذي ترغب، كونها لا التزامات عليها ولا قروض، الأمر الذي يساعدها في تقوية شركائنا التابعة والزميلة.

■ الدخول معها في مشاريع مشتركة سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، ثم إن التخصص أفراداً كثيرة، ففي السابق لم تكن الجموعة تتعامل في العراق، ولكن بعدما تم تدشين شركة فراند فقد صارت بوسعنا التعامل في الكثير من المشروعات العقارية، فإذا تلقينا طلباً للمشاركة كنا ننوّه إلى "غراندي" التي نساعدنا كمدير مالي لمشاريع تنفذها هي.

■ ماذا عن مشروع البنك السياحي؟

■ إننا مشروع لم يأت بسهولة ومن فراغ، إذ كنا دائماً كمؤسسين إسلاميين، نخشع من الدخول في هذا القطاع بسبب شبهة خاصة بقضايا الخمور. ولكن عندما نورسنا القطاع السياحي وتمعننا فيه، وجدنا أن السياحة صناعة متكاملة من طيران ومواصلات ونقل وبحار وفنادق ومنتجات، وكلها أمور لا علاقة لها بالخمور، كذلك أظهرت دراسة الصناعة السياحية في العالم أن عدد السياح وصل إلى مليار سائح سنوياً، لا تشكل السياحة الليبية العربية منها أكثر من 3,5 في المئة، على الرغم من المقومات للتوافرة، وهذا ما جعلنا نذكر باستنهاض هذا القطاع، وتكونت فئاة عندنا بإمكانية الاستثمار وتطبيق عواك ممتازة فيه.

■ وما يسعدنا في ذلك، هو ما نجده حالياً من إيمان لدى بعض الدول العربية عن الروتين، خصوصاً في ما يتعلق بالمشاريع السياحية لتوفر إجراءات خاصة لإجرائها بالاستثمار في القطاع السياحي كما حصل في شراء الخليج والعمرة... وكذلك دبي التي استطاعت أن تصبح مقصد سياحياً وتجارياً، على سبيل المثال لا الحصر، واستناداً إلى كل ذلك، جاءت فكرة البنك السياحي، خصوصاً بعدما وجدنا أن الخصلة الأساسية في هذه الصناعة كانت مشكلة التمويل، وهكذا، فإن البنك سيخدم الاستثمار وتطوير المشاريع السياحية، وستقوم للجموعة من خلال "غراندي" العقارية التابعة لنا بتفنيذ المشاريع السياحية، وهو ما يعكس اسم "غراندي" أي شركة المشروعات الكبرى... ونخيل أن يكون عنده بنك بهذا المستوى يرأس مال ملياري دولار وشركة عقارية مثل "غراندي" ويعملان معاً في المشاريع الكبرى.

■ 14 مشروعاً جديداً

■ ما هو تصورك للمشاريع؟

■ اليوم وقبل أن نبدأ، لدينا مشروعاً قيد النواصة، وكلها مشاريع حيوية وضخمة، في كل من: تونس، دبي، مصر، لبنان، السعودية، والبنك سيبدأ عمله قبل نهاية العام، بعد أن يتم اختيار المقر، ولدى "غراندي" بعض المشاريع التي تعمل عليها حالياً، وسيتم الإعلان عنها قريباً... و"غراندي" ستكون على مستوى العالم العربي، وسيتم افتتاح فروع لها في عدد من الدول العربية.

■ من العقار والسياحة والمصارف إلى الطاقة، فماذا عن شركة بتروغلف؟

■ شركة بتروغلف، ستكون المطبخ الخاص بمشاريع المجموعة، في قطاعات الطاقة والبتروكيميايات ومختلف الأمور الفنية الخاصة بهذه المشاريع وهناك بعض المشروعات التي يتم دراستها حالياً، لا سيما وأن القطاع الخاص يهتم في المشاريع النفطية، إذ أنه لا بد مرور أكثر من 50 عاماً على تصدير النفط فإن هذا

لأن التسليم لم يترك محبة حبيب



بنك السلام، ص.ب. ١٦٦، الخرطوم، جمهورية السودان
هاتف: ٢٤٩١٨٣ ٧٤٧ ٠٠٠ فاكس دولي ٢٤٩١٨٣ ٧٤٧ ٠٠٧
فاكس محلي ٢٤٩١٨٣ ٧٤٧ ٠٠٨

info@alsalambank.net
www.alsalambank.net

أمين عام منظمة السياحة العالمية لـ "الاقتصاد والأعمال":



فرانثيسكو فرانجيلي

أتوقع استمرار نمو السياحة في المنطقة

القاهرة - زينة أبو زكي

على الرغم من تعرض السياحة العالمية لسلسلة من الأزمات تمثلت بأحداث 11 أيلول/سبتمبر، وانتشار الأمراض المعدية في عدد من المقاصد السياحية، وأخيراً ارتفاع أسعار المحروقات، إلا أنها تمكن من التكيف مع تلك الأزمات، ويشهد العام الماضي نمواً استثنائياً تمثل في زيادة عدد السياح بنحو 74 مليون سائح، أي بنسبة 11 في المئة مقارنة بالعام 2003.

على أهمية التعاون الوثيق بين الدول، ويضيف أن عامل الأمن مهم جداً بالنسبة للسياحة على وجه الخصوص والسياح اليوم باتوا يترفعون مستوى عالياً من الأمن والاستقرار من قبل الحكومات، ما يتطلب الكثير من الإجراءات الأمنية والقوانين التي تضعها لتعزيز الأمن فضلاً عن التعاون في ما بينها. وقد تم في هذا الإطار تقديم توصيات لتفعيل الحوار بين الحكومات من جهة وبينها وبين القطاع الخاص من جهة أخرى، ويؤكد على مسألة أن السائح يرتاح لرؤية تكثيف الإجراءات الأمنية في المطارات، والفنادق وغيرها من المرافق السياحية ليضهر بالأمان.

الكوارث الطبيعية

كما يشير فرانجيلي إلى ضرورة التنبه لمشاكل الناتجة عن الكوارث الطبيعية والتي تشكل إحدى الأزمات التي تعاني منها السياحة كتسونامي الذي ضرب وجهات سياحية أواخر العام الماضي في آسيا، وإعصار كاترينا الذي ضرب مؤخراً مدينتي سياحيتين مهمتين في الولايات المتحدة الأميركية. كما ويركز على ضرورة إدارة الأزمات وكيفية التعامل مع الأزمة للحد من تداعياتها والتفسيق مع مختلف القطاعات المعنية، ويلفت هنا إلى دور الإعلام في توضيح الحقائق ويؤكد على ضرورة نقل الصورة كما هي.

الدولي للنقل الجوي IATA.

وتسمى المنظمة إلى تفعيل دورها في مساعدة الدول على التكيف مع الأزمات المتعلقة التي تواجه قطاع السياحة من خلال أنشطة مخصصة لكل بلد، وتبدي المنظمة اهتماماً كبيراً بمواجهة تداعيات ارتفاع أسعار المحروقات على شركات الطيران.

السياحة والأرهاب

ويعرض فرانجيلي لوضع الصناعة في ظل العمليات الإرهابية معتبراً أن اعتداءات بالي، القاهرة، أسطنبول وشم الشيخ وغيرها نقاط سوداء على خارطة السياحة العالمية علماً أن مندأ رئيسية في العالم كنيويورك، مدريد ولندن مؤخراً لم تنح من الإرهاب.

ويلفت فرانجيلي إلى ضرورة استخلاص اللعبر من هذه الأزمات التي تطل الصناعة، وفي مقدمتها مسألة الأمن التي يجب أن تعالج في إطار أكثر شمولية وعلمية ويركز

يقول أمين عام منظمة السياحة العالمية فرانثيسكو فرانجيلي في حديثه لـ "الاقتصاد والأعمال" أن النمو الحقيق هو الأعلى منذ مشرين عاماً، ويشير فرانجيلي إلى أن النمو الاستثنائي الذي تحقق العام الماضي، كان للشرق الأوسط حصة كبيرة منه بلغت 35 مليون سائح بزيادة 6 ملايين سائح عن العام 2003 محققاً بذلك نسبة نمو بلغت 20 في المئة، ويقول أنه "حتى الآن لم نشهد أي تأثير سلبي لارتفاع أسعار النفط على النمو الاقتصادي في الشرق الأوسط، بل على العكس ساهم ذلك في تعزيز النمو". أما عن الدول غير النفطية فيشير فرانجيلي إلى أنه بسبب تأثير عائدات النفط ستنشط السياحة في الشرق الأوسط، معتبراً أنه على الرغم من كل الأزمات التي مر بها القطاع في الشرق الأوسط خلال السنوات الثلاث الماضية فشلت السياحة، إلا أن تم تعزيز انخفاض عدد السياح الأميركيين والأوروبيين من خلال الزيادة في السياحة البينية، وتوقع أن يستمر النمو في المنطقة خلال العام المقبل.

وعن وضع السياحة العام يقول فرانجيلي أنه يستبعد أن يتم في العام المقبل تحقيق معدلات نمو مماثلة لما تم تحقيقه العام 2004، وتوقع أن تتراوح نسبة النمو هذا العام ما بين 7 و 7.5 في المئة، علماً أن حركة المسافرين تمت بنسبة 9 في المئة خلال الأشهر السبعة الأولى من هذا العام مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي بحسب الاتحاد

■ ■ ■
ضرورة التعاون
بين الدول
لتعزيز الأمن
■ ■ ■

الصناعة السعودية على أبواب WTO أين التنافسية وأين الإنكفاء؟

الرياض - سليم بو دياب

يكتسب الحديث عن الصناعة السعودية غير البترولية بُعداً جديداً مع إقتراب انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، فالقطاع بمعظمه يعيش تحديات كثيرة "قد تدفع به إلى الإنكفاء وعدم المنافسة"، وتعوّذه البعثة التجارية الصناعية والبرامج التمويلية الموفرة للصناعات البلاستيكية والبتروكيميائية، التي مازالت تستقطب نحو 62,4 في المئة من مجمل إستثمارات القطاع الصناعي، في حين وصلت صادراتها إلى نحو 48 في المئة من مجمل الصادرات الصناعية.

والمحاولات سعد للعجل إلى التحديات تلك تحدى ضعف تمويل برامج القطاع الصناعي، وتحديدًا تلك التي تنهج إلى الخارج؛ فمعظم المصانع القائمة الآن في المملكة يتجه إلى العمل وفق رؤى إنتاج محلي، وبطاقات تصميمية متوسطة في أكثر الأحوال، ما تعجز تماماً معه في حال إكمال انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية عن المنافسة، ما يؤدي إلى إنسحابها وربما توفيقها نهائياً.

لذلك، فإن الجهات الرسمية بحاجة إلى أن تدرك أهمية إطلاق المؤسسات التي تساعد على حماية المنتج السعودي، والتي بدونها سيواجه هذا المنتج صعوبات عدة، كما يشير الرئيس التنفيذي لشركة أراسكو عبد الله الربيعان، "لكن ذلك لا يلغي إيجابيات كبيرة من الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية لما يتطلبه هذا الانضمام من تغييرات أمست ملحة في الأنظمة والقوانين المعمول بها في السوق السعودية أو على الأقل مراجعتها وتصيغها".

ويأمل العجل أن يشكل انضمام المملكة للترقب إلى منظمة التجارة العالمية فرصة للإستفادة من قانون مكافحة الإغراق، وما يعنيه ذلك من تخفيض للواردات وارتفاع في حجم الصادرات إضافة إلى فتح أسواق جديدة أمامها.

هجرة تنافسية

ويبرز السؤال حول مدى تأقلم الصناعات الناشئة وخصوصاً الصغيرة منها مع الانضمام المرتقب إلى منظمة التجارة العالمية، "بحيث لم تستطع هذه الصناعات"، إستناداً إلى تقرير غرفة الرياض عنه، "الإستفادة الكاملة من نظم حماية المنتجات الوطنية على الرغم من فرض الرسوم على بعض المنتجات المستوردة وبمعدلات مختلفة بلغ حدها الأقصى 20 في المئة وبمعدل متوسط بلغ 12 في المئة وحد

وخارجياً، ولكنه، وإستناداً إلى دراسة للجنة التجارية والصناعية في الرياض "تأثير إتفاقيات التجارة العالمية والإندماج على الصناعة في المملكة"، فإن صعوبات عدة تعيشها الصناعة السعودية على أبواب هذا الانضمام، أبرزها: "انخفاض الطاقة الإنتاجية المستغلة بسبب ضيق الأسواق الداخلية وعدم تمكن هذه الصناعة من توزيع منتجاتها، وما يعنيه ذلك من ارتفاع تكلفة الوحدة المنتجة عن السعر السائد، الأمر الذي يؤثر في القدرات التنافسية لهذه الصناعة أمام المنتجات الأجنبية في الأسواق المحلية نتيجة لإنخفاض أسعار هذه للنتجات مع ارتفاع مستوى جودتها الإنتاجية بصفة عامة".

ويضيف رئيس اللجنة الوطنية الصناعية في مجلس الغرف السعودية والعضو المنتدب في شركة للعجل للتجارة

وبذلك يصبح السؤال مشروماً حول إستراتيجية سعودية في التركيز على هذه الصناعات البلاستيكية والبتروكيميائية "ذات الميزة التنافسية" على حساب الصناعات الأخرى التي مازالت تحتل أكثر مما تحتل".

تحديات حقيقية

يتوقع رئيس دار الإنجاز لإستشارات الطاقة والهندسة د. عبد الرحمن التويجري "مستقبلاً مزدهراً للصناعات السعودية غير النفطية، إنطلاقاً من عاملين رئيسيين، الأول يرتبط بدخول الصناعات السعودية للأسواق العالمية والذي يُعدّ عاملاً مهماً ومحفزاً لإطلاق مصانع جديدة، في حين أن العامل الثاني يرتبط، ليس بالارتفاع المستمر في عدد المصانع السعودية وحسب، بل بالأسس العالمية من اللواصفات التي تؤسس عليها هذه المصانع بهدف المنافسة داخلياً



إقبال متزايد على المنتجات السعودية



عبد الله الربيعة



عبد الرحمن التويجري



سعد للمجل

كافة عناصر النجاح للصناعات البتروكيميائية ومجمعها في مدينتي الجبيل ويثرب، من توفير الغاز الطبيعي بإستمرار وبأسعار معقولة والبيئة التحتية الأساسية. حيث ضخت الحكومة إستثمارات بلغت في المرحلة الأولى منها 70 ألف مليون ريال، ونحو 14 ألف مليون ريال في المرحلة الثانية "الجبيل ٢" لذلك، فإن الصناعات البتروكيمياوية لا خوف عليها إطلاقاً من الإتحافيات التجارية الإقليمية والعالمية. لكن ما إنطبق على الصناعات البتروكيميائية لم ينطبق على الصناعات الدافية، "التي شكلت لها مرحلة السنوات العشر الماضية فترة إعاقة كاملة، فإذا كانت مدينتا الجبيل ويثرب حصلت على مبلغ 84 ألف مليون ريال سعودي فمن الظلم أن نكتفي بـ 2000 مليون ريال صرفت منذ 35 سنة على المدن الصناعية ولم يصرف شيء بعدها".

"هناك خوف على الصناعات التحويلية.

62,4 في المئة من إجمالي الاستثمار في القطاع الصناعي، تلتها مواد البناء والصناعات والخزف والزجاج 11,4 في المئة، للنفقات المدنية المصنعة والمكينات والمعدات 10,7 في المئة والمواد الغذائية والمشروبات 9,7 في المئة.

وتبعاً لإدارة المعلومات، فقد تصدرت المنتجات الكيماوية قائمة السلع السعودية المصدرة للأسواق الخارجية بعد أن بلغت 48 في المئة في العام 2003 من إجمالي قيمة السلع المصدرة، تلتها السدائن والصنوعات المطاطية 20 في المئة، منتجات المعادن 8,9 في المئة، المواد الغذائية 6,4 في المئة، الآلات والأجهزة الكهربائية 3,9 في المئة، المنتجات الورقية 3 في المئة، المنتجات المعدنية 2,3 في المئة، مواد البناء 2 في المئة، للمنسوجات والصناعات المرتبطة بها 1,9 في المئة، وأخيراً للمنتجات الأخرى 3,6 في المئة.

وتعتبر هذه المؤشرات طبيعية، يرى "المجل" بعد أن وفرت الحكومة السعودية

أدنى بمعدل 5 في المئة. لكن "المجل" لا يرى خوفاً على الصناعات متى توفرت لها مواد الطاقة والبيئة التحتية اللازمة، بل يشير "إلى أن العائق يكمن في الضرائب التي تفرض على بعض المنتجات السعودية عند التصدير، مثل الرخام والفرانيت وغيرها من المواد الخام، خصوصاً أن هكذا منتجات تحظى في دول عدة بحوافز مهمة تساعد على تصديرها".

"من المستحسن، بما أن الميزة التنافسية السعودية تكمن في الصناعات البتروكيميائية والمشتقات البترولية بشكل عام، التركيز على هذه القطاعات، لاسيما وأن إتفاقية التجارة العالمية مبنية على حقيقة الصناعات ذات الميزة النسبية، كما يرى الربيعة.

وهذا ما تظهره بالفعل إحصائيات إدارة المعلومات في وزارة التجارة والصناعة السعودية، بحيث أن إجمالي الاستثمار في الصناعات الكيماوية والبلاستيكية شكلت

العمالة	إجمالي التمويل بالمليون ريال	عدد المصانع	التقسيم الصناعي
53754	20215.30	577	صناعة المواد الغذائية والمشروبات
20241	4262.35	174	صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة والجلود
15873	2727.76	190	صناعة الخشب والمنتجات الخشبية والأثاث
18866	7283.80	224	صناعة الورق والطباعة والنشر
80193	158827.93	793	الصناعات الكيماوية والمنتجات البلاستيكية
51366	29039.71	592	صناعة مواد البناء والصناعات والخزف والزجاج
3249	4198.86	15	الصناعات المعدنية الأساسية
93558	27316.34	993	صناعات المنتجات المدنية المصنعة والمكينات والمعدات
6758	1307.58	81	صناعات متنوعة أخرى
513	184.65	16	النقل والتخزين
344371	255364	3655	الإجمالي

المصدر: إدارة المعلومات - وزارة التجارة والصناعة



في ظل عدم توفر الكهرباء والغاز والبنية الصناعية الأساسية لا اعتقد بأن أحدًا سيرغب بالاستثمار في القطاع الصناعي.

هل نحن أمام توجه لإبراز الصناعات البتروكيميائية ذات البنية التنافسية على حساب الصناعات الأخرى على أبواب الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية؟

لا اعتقد بأن هناك نوعاً من التوجه لإلغاء الصناعات التحويلية للحساب الصناعات البتروكيميائية، يقول المعجل: "التشجيع موجود وباستمرار من كبار المسؤولين السعوديين من أن الصناعة بكافة أشكالها هي خيار ستراتيغي سعودي، ولكن مشكلتنا في التطبيقات على الأرض، فبولة مثل مصر مثلاً، التي تحتل المرتبة 25 في العالم من حيث مخزونها من مادة الغاز، تفتد أنابيب الغاز فيها إلى جميع المدن الصناعية المصرية، بينما نرى في السعودية، التي تحتل المرتبة الرابعة عالمياً على هذا الصعيد، أن الغاز لا يتوافر إلا لبينة صناعية واحدة وهي البنية الصناعية في الرياض وذلك من ضمن 14 مدينة صناعية سعودية موجودة وعاملة، وحتى أسعار الغاز هذه مع توافرها تعتبر عالية مقارنة ببولة مثل الكويت أو قطر مثلاً".

البنية الصناعية

وبالعودة إلى دراسة غرفة الرياض حول "تأثير إشفاقيات التجارة العالمية والانضمام على الصناعة بالملكة"، فقد بلغ إجمالي المساحات الصناعية غير المطورة بالكامل نحو 103.4 ملايين متر مربع وتمثل نحو 25 في المئة من إجمالي المساحات

المخططة لإقامة مدن صناعية في جميع أنحاء المملكة، والتي تقدر بنحو 409 ملايين متر مربع، منها نحو 63 في المئة مساحات لم يتم توفير مصادرها التمويل لها بعد، وإن المساحات التي يتوقع أن تدخل مجال الاستثمار الصناعي تقدر بنحو 2,7 في المئة (عبارة عن الأراضي تحت التطوير وتمت الترسية).

"هناك حقيقة يجب أن نذكرها، ليس بالضرورة أن تقام الصناعة كلها في المدن الصناعية، يفصح الربيعان، بل يجب أن

تتاح للقطاع الخاص الأراضي الرخيصة لتوفر لها كافة الخدمات في مواقع صناعية مناسبة خارج المدن الصناعية أحياناً مثل قريبا من سكك الحديد وغيرها.

لكن نحو 40 في المئة من الصناعات السعودية مازالت متواجدة خارج المدن الصناعية، يشير المعجل: "وضعها بأش جداً لإنهاء القوانين اللازمة لتنظيمها وتواجدها وبذلك هي محكومة بالكثير من الطيات".

ولكن المجال فتح أمام القطاع الخاص للمساهمة في تطوير المدن الصناعية؟

"هذا صحيح، ولكنهم وضعوا في طريقه مئة قيد وقيد؛ فمتطلبات الاستثمار حتى الآن ليست واضحة، ويتطلب من القطاع الخاص دفع مبلغ من المال لبينة المدن الصناعية على تقيض ما كان ساداً في السابق، وبذلك تكون هيئة المدن الصناعية قد تحولت من عامل مساعد في النهوض بالصناعة السعودية إلى عائق جديد يقف أمامها".

"يقين أن العقبة في توفير الكثير من الخدمات للقطاع الصناعي، يعود في جزء كبير منه إلى النظرة لدور الصناعة في الاقتصاد الوطني. الصناعة السعودية الآن ممتلة أكثر بكثير مما تستعمل. لناخذ السعودية كمثال فإن من أكثر القطاعات المحملة لعبء السعودية اليوم هو القطاع الصناعي والغرض أن يحمل القسم الأكبر من هذا العبء القطاع الأمم وهو قطاع الخدمات. ■

نسبة الصادرات غير النفطية

من الناتج المحلي الإجمالي

(مليون ريال بالأسعار الجارية)

السنوات	الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية	الصادرات غير النفطية	نسبة الصادرات غير النفطية من إجمالي الناتج المحلي (%)
2000	706657	22446	3.20
2001	686296	26547	3.90
2002	705854	27691	3.90
2003	791900	31844	4
2004	815000	36620	4.50

1- بيانات الناتج المحلي الإجمالي حتى عام 2003 مصدورها التقرير السنوي (39) لإسسة النقد العربي السعودي

2- بيانات الصادرات غير النفطية حتى العام 2003 مصدورها مصلحة الإحصاءات العامة - وزارة التخطيط

3- بيانات إحصاءات الناتج المحلي الإجمالي لعام 2003 مصدورها وزارة المالية والاقتصاد الوطني

4- بيانات الصادرات غير النفطية لا تشمل سلع إعادة التصدير

5- تم تقدير معدل النمو المحلي لعام 2004 والصادرات غير النفطية للعامين 2003 و2004

برنامج الصادرات السعودية: دور أكبر للمصارف التجارية

الرياض - الاقتصاد والأعمال



إبراهيم للفيع

قبل الصندوق السعودي للتنمية، وسيؤدي إلى ربط الصندوق بالمصارف السعودية والعديد من المصارف العالمية. فمن خلال المصارف المحلية والأجنبية يباشر الصندوق السعودي للتنمية بالتأكد على خطابات اعتماد صادرة عن مصارف خارجية تحجم للمصارف المحلية في حالات كثيرة عن تأكيد هذه الخطابات، ويعود ذلك بالأساس إلى نضج عمل المصارف التجارية داخل المملكة. ويمكن أن يتعزز هذا الشق من خلال عمل صندوق التنمية السعودية جنباً إلى جنب مع المصارف التجارية السعودية في تأكيد خطابات الاعتماد هذه، مثلاً أن يقوم الصندوق السعودي بتغطية ٧٠٪ للثة من خطابات الاعتماد على أن تتولى المصارف التجارية تغطية النسب الباقية، فتكون بذلك أمام حال من التأكيد المشترك لخطابات الاعتماد بين المصارف السعودية وصندوق التنمية السعودي. لذلك هذه المرحلة تشهد نمواً في العلاقة بين الصندوق السعودي للتنمية والمصارف المحلية والأجنبية.

ضمان الصادرات

كما مع المصارف التجارية كذلك مع شق ضمان الصادرات، "حيث يباشر الصندوق السعودي للتنمية في عملية إمانة تأمين العمليات التصديرية بالتعاون مع شركة كوفاس الفرنسية على أسس وثائق تأمين شاملة، إلى ذلك، فقد ضمننا هذه السنة بتوقيع اتفاقية تأمين محددة ذات بعد آخر مختلف عن بعد وثيقة التأمين الشاملة والتي تنصت بأن مخاطرها أقل من مخاطر وثيقة التأمين المحددة".

ويضيف "أود أن أشير، بما أن ملاءة الصندوق السعودي للتنمية المالية جيدة ولا مشكلة في توفير التمويل اللازم، فإننا على إتصال دائم مع الصنوبرين السعوديين لاستقطاب طلباتهم وبأحجام كبيرة. ومنذ ثلاث سنوات على انطلاقة البرنامج بلغت نسبة الصنوبرين السعوديين المستفيدين من خدمات الصندوق نحو 35 في المئة من

ضمانات الصندوق السعودي للتنمية لتوفير التسهيلات التمويلية للمصدرين". ويستهدف المصدرون السعوديون، تبعاً لبيانات الصندوق، أسواقاً رئيسية مثل اليمن والسودان وإيران وتركيا وصولاً إلى دول بعيدة مثل نازانيا والسفغال.

"نحن والمصارف التجارية نكمل بعضنا البعض، بقدر ما يتوسع دور المصارف التجارية في المجال التمويلي وضمان الصادرات بقدر ما يتعكس ذلك تقليصاً لدور برنامج الصادرات في هذا المجال". وفي سياق التعاون مع المصارف التجارية يبرز "تعزيز خطابات الاعتمادات المستندية" كمنتج جديد في طور الإطلاق من

تعتبر النقلة الكبيرة التي تعيشها الصادرات الصناعية السعودية من جراء زمة من الإثفاقيات التجارية الإقليمية والدولية، لا سيما العربية منها وتوحيها خليجياً مع الإتحاد الأوروبي والصين والإندونام السعودي الموثق إلى منظمة التجارة العالمية، "خطوة مساندة ومعوزة لعمل الصندوق السعودي للتنمية، تبعاً للدور الكبير الذي تلعبه هذه الإثفاقيات في انفتاح الأسواق أمام المصارف السعودية"، كما يشير إبراهيم الفيع، المدير العام -برنامج الصادرات السعودية-، بحيث أن للشركة ليست دائماً مشكلة تمويل وضمان للمصارف بل تحصل أيضاً بالإجراءات والحوافز الجمركية بين الدول. من هنا فإن الإثفاقيات هذه الشار إليها وغيرها تسامد بشكل أساسي في عمل الصندوق.

المصارف التجارية

"مواكبة لذلك، وبما أن المصارف السعودية تنج إلى أسواق تقسم بالمخاطرة، نحن الآن في صدد الإعداد لمشاركة تفاعم مع المصارف التجارية السعودية، يشير الفيع، "تهدف هذه المشاركة إلى تبادل المعلومات التجارية وإطلاق عجلة التمويل المشترك مع هذه المصارف وكذلك عملية تعزيز خطابات الاعتماد المستندية المشتركة والإستفادة من

تأمين التمويل وضمان الصادرات

بدأ برنامج الصادرات في حزيران / يونيو 2001 وتتوزع عملياته بين عمليات التمويل المعتمدة، وعمليات التمويل الموقعة وعمليات التمويل التي لها عرض مبدئي، ومنذ بدء البرنامج وحتى نهاية مارس 2005، بلغ إجمالي عدد العمليات المعتمدة 54 ووصلت قيمتها الإجمالية إلى نحو 1204,28 مليون ريال وتستفيد منها 20 دولة، أما العمليات الموقعة فمقددها 49 تصل قيمتها إلى نحو 1054,29 مليون ريال تستفيد منها 18 دولة، فيما يبلغ عدد العمليات التي لها عرض مبدئي 42 عملية تصل قيمتها إلى نحو 1695,95 مليون ريال وتستفيد منها 15 دولة.

المصدرين إي نحو 280 مصدرًا من أصل نحو 750 شركة سعودية مصدرة

إنطلاقة جديدة

مضى نحو 3 سنوات على مباشرة الصندوق السعودي للتنمية لعمله في موضوع تمويل وضمان الصادرات السعودية من خلال برنامج الصادرات السعودية - واستناداً إلى الفترة الزمنية هذه، يعتبر برنامج الصادرات السعودية قد حقق إنطلاقة جديدة بعد أن قام بتقديم

التمويل المتعلق بضمان وتمويل الصادرات وذلك من خلال أدوات عدة، منها تمويل المصدر، وتمويل المستورد، وإلتئام المصدر وإلتئام المستورد، وخطوط التمويل وعملية المراجعة.

يشار إلى أن الصندوق السعودي للتنمية هو عضو في تحاد برن، وإتحاد وكالات ضمان الصادرات، وكذلك هو عضو في الإتحاد الدولي للأعمال والتجارة، هذا إلى جانب شراكته الاستراتيجية مع شركة كوفاس الفرنسية من خلال اتفاقية شراكة منذ نحو سنتين تقوم

بتحديد المخاطر والسقوف التأمينية للطلبات التي تتلقاها من المصدرين ويرى الصندوق - أنه من الصعوبة بمكان مقارنة بالوكالات الوطنية الدولية المشابهة تبعاً لحداثة البرنامج السعودي، وعلى المصدرين تفهم بشكل أكبر الطبيعة التجارية لعمل الصندوق. نحن بنك تجاري أكثر من قطاع حكومي من حيث الإستقلالية الكبيرة والسريعة في اتخاذ القرارات وطبيعة عمل الصندوق هذا إلى الصلاحيات الواسعة للقيمين على الصندوق. ■

مؤشرات صناعية



فهد الفيّز



فهد الفيّز

✽ قدر وزير التجارة والصناعة السعودي الدكتور فهد بن عبد الله بن قحطبان حجم الاستثمارات الجديدة التي تم ضخها في القطاع الصناعي خلال العام الماضي بما يقارب 6,3 مليارات ريال، وأن عدد المصانع المنتجة قد زاد بنسبة 1,4 في المئة مقارنة بعدد المصانع في العام 2003، وبين أن ياني أن الوزارة قامت بتوقيع عقد لإعداد استراتيجية صناعية في السعودية تهدف إلى تعزيز القدرة التنافسية للمنتجات الصناعية الوطنية ورفع إسهام قطاع الصناعة في إجمالي الناتج المحلي إلى 20 في المئة حتى حلول العام 2020.

✽ وفق وزير التجارة والصناعة السعودي فهد بن عبد الله بن قحطبان باسكتمال المظالمات والجهيزات اللازمة للبدء في تطبيق ضوابط إلغاء مخلفات الصناعة من الرسوم الجمركية المقرر من المجلس الأعلى لمجلس التعاون لدول الخليج العربية في دورته الثانية والعشرين خلال العام الحالي.

✽ منحت وزارة التجارة والصناعة ترخيصاً لإنشاء 7 مصانع جديدة لإنتاج الإسمنت الأسود في الرياض وجدة والدمام وحائل وبدر، وتصل رؤوس أموال المصانع الجديدة إلى نحو 4 مليارات ريال، بينما قدرت طاقتها الإنتاجية بنحو 8 ملايين طن سنوياً.

✽ أعلن المدير التنفيذي لمركز تنمية الصادرات السعودية عبد القحطبان بأن الصادرات السعودية غير النفطية قد ارتفعت إلى أكثر من 39 مليار ريال (10,4 مليارات دولار) مع نهاية شهر كانون الأول/ديسمبر 2004 لتتجاوز نسبة مشاركتها في الناتج المحلي حاجز 4,5% وتطور الصادرات السعودية غير النفطية إلى الأسواق العالمية بوجه عام خلال الفترة ما بين العام 1998 حتى العام 2003 وبنمو متزايد بلغت نسبته (7,5 في المئة) وشكل نسبة (3,7 في المئة) من الناتج المحلي الإجمالي ونحو (11 في المئة) من إجمالي الصادرات.

بلغت قيمة صادرات السعودية من المنتجات البلاستيكية الجاهزة نحو 2,1 مليار ريال (320 مليون دولار) سنوياً إلى الأسواق العالمية ممتلئة بذلك أقل من واحد في المئة من حجم السوق العالمية للمصناعات البلاستيكية والتي بلغ حجمها أكثر من 40 مليار دولار (150 مليار ريال).

ونشرت دراسة حديثة صدرت عن مركز تنمية الصادرات السعودية أن قيمة الصادرات السعودية من الصناعات الغذائية بلغت 1,66 مليار ريال في العام 1998، وارتفعت إلى 1,76 مليار في العام 1999، إلا أنها ما لبثت أن انخفضت إلى 1,7 مليار ريال العام 2000، وواصلت هبوطها إلى 1,541 مليار في العام 2001، قبل أن ترتفع إلى 1,84 مليار ريال للعام 2002. وفي المقابل فإن الواردات السعودية من الصناعات الغذائية تسجل تصاعداً مستمراً بنسبة لا تقل عن 7 في المئة سنوياً، نظراً لارتفاع المستوى المعيشي، ولوجود تغيير في الأنماط الاستهلاكية الغذائية. وتواجه منتجات الصناعات الغذائية السعودية تحديات من أبرزها تدني الطاقة الإنتاجية لأسباب مختلفة منها الاعتماد على المواد الأولية المستوردة بسبب عدم كفاية المحاصيل الزراعية المحلية، تضيق التخطيط بين القطاعين الصناعي والزراعي، ما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة الإنتاجية، وتدني الجودة الإنتاجية لهذه الصناعات.

✽ أوضح الأمين العام لمجلس التعاون لدول الخليج العربية عبد الرحمن العتيق أن حجم التجارة البينية الخليجية ارتفع خلال العام 2003 بنسبة 19,5 في المئة مقارنة بعام 2002، وتعتبر هذه النسبة أعلى من المعدل السنوي للزيادة التي بلغ متوسطها ستة في المئة خلال السنوات العشر التي سبقت الإتحاد الجمركي الذي دخل مرحلة التنفيذ في مطلع العام 2003.

النيوم البحرين تفتتح خط الصهر الخامس وتستعد لإطلاق الخط السادس

الغتم لـ "الاقتصاد والأعمال": "ألبا" الثالثة عالمياً بالطاقة الإنتاجية والأولى بالتكنولوجيا

الثامة - عاصم البعيني



الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة

جاء افتتاح شركة النيوم البحرين (ألبا) خط الصهر الخامس في سياق النمو السريع الذي تشهده صناعة الألمنيوم في المنطقة، وبلغ حجم الاستثمارات في الخط الجديد نحو 1,7 مليار دولار بطاقة إنتاجية تصل إلى نحو 307 آلاف طن، ما يرفع الطاقة الإنتاجية الإجمالية للشركة إلى نحو 850 ألف طن سنوياً ولتحتل "ألبا" بذلك المرتبة الثالثة عالمياً، علماً أنها تحتل المرتبة الأولى على صعيد التكنولوجيا المستخدمة. وأقامت الشركة حفل افتتاح للخط الجديد برعاية وحضور رئيس مجلس الوزراء البحريني الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة وعدد من الوزراء وكبار المسؤولين ورجال الأعمال، وقال رئيس مجلس إدارة "ألبا" د. محمد بن جاسم الغتم في حديث لـ "الاقتصاد والأعمال": "إن مجلس الإدارة أقر الدراسة المبدئية لإطلاق خط الصهر السادس لتلبية الطلب المتزايد على منتجات الشركة".

نحو 2,900 دولار لكل طن. ومع تأسيس الشركة في العام 1971 كانت طاقتها الإنتاجية لا تتجاوز 120 ألف طن سنوياً، وفي العام 1980 أضافت خطأ إنتاجياً ثالثاً، غير أن المشروع الحيوي بالنسبة للشركة كان في العام 1992 عندما قامت بتدشين خط الإنتاج الرابع الذي رفع الطاقة الإنتاجية إلى نحو 510 آلاف طن سنوياً.

وبالنسبة لمصادر التمويل يقول الغتم إنها تدعوت بين قروض مصرفية تجارية وإسلامية، منها ما هو محلي ومنها ما هو عالمي ومن خلال إصدار سندات. ويضيف أن خطة التمويل التي أقرتها "ألبا" تم اعتمادها كدراسة أكاديمية في كلية هارفرد للأعمال.

ومن توزيع نسب الإنتاج بحسب الأسواق، يوضح الغتم أن حصة السوق المحلية تصل إلى نحو 50 في المئة، بينما تبلغ حصة أسواق الخليج نحو 10 في المئة، وتأتي الكويت والسعودية في طليعة الدول المستوردة.

بعد عشر سنوات من تسليد كل قروضها. وبلغت إلى أن تكلفة المشروع بلغت نحو 1,7 مليار دولار، وهو سيضيف نحو 307 آلاف طن سنوياً إلى الطاقة الإنتاجية للشركة والتي سترتفع من نحو 520 ألف طن إلى نحو 850 ألف طن سنوياً. ويشير إلى أن مشروع الخط الخامس يعد حالياً أقل خطوط إنتاج الألمنيوم تكلفة في العالم، وبخاصة أنه يعتمد على تقنية AP30 حيث تبلغ التكلفة الإنتاجية

أشار رئيس مجلس الوزراء البحريني الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة، إلى أن زيادة الطاقة الإنتاجية في "ألبا" ستساهم في نمو صادرات المملكة وزيادة حجم تجارتها الخارجية. وقال إن هذه التوجهات تتسجم مع استراتيجية الحكومة الرامية إلى تنويع مصادر الدخل وتنشيط الاقتصاد الوطني وفتح عجلة التنمية.

ارتفاع الطلب

يعزو رئيس مجلس إدارة شركة النيوم البحرين (ألبا) د. محمد بن جاسم الغتم الأسباب التي تقف وراء زيادة القدرة الإنتاجية إلى ارتفاع الطلب المحلي عليها بنسبة 10 في المئة وارتفاع الطلب العالمي بنسبة 4 في المئة، أي ما يعادل مليوناً و200 ألف طن تقريباً. وينطبق ذلك على الألمنيوم السائل أو على السبائك التي تستخدم في صناعة عجلات السيارات والكابلات وغيرها.

وعن الجدوى الاقتصادية للمشروع يقول رئيس مجلس الإدارة أن "ألبا" ستتمكن



د.محمد بن جاسم الغتم

أسواق جديدة



رئيس مجلس الوزراء البحريني الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة خلال الافتتاح

الاستثمارات التي ستوظف في صناعة الألمنيوم بنحو 26 مليار دولار. وأما عن المنافسة التي قد يشهدها السوق فيقول الغفم: "سيتم إيجاد استراتيجيات للتعاون المشترك، وبدأت "ألبا" بتطبيقها من خلال التنسيق مع شركة "معادن" السعودية، كما سيتم التنسيق مع المصانع في الدول الأخرى، من أجل التكامل في ما بينها، وخلق استثمارات مشتركة".

وعن قدرة السوق على الاستيعاب يؤكد الغفم أن جميع الدراسات تشير إلى أن الإستهلاك المحلي والعالمي في نمو مطرد، وهذا ما يشجع على الإستثمار في هذه الصناعة، كما أن ارتفاع أسعار الطاقة دفع العديد من المصانع وبخاصة في الولايات المتحدة إلى الإغلاق.

وأما عن تعاون بعض الشركات في المنطقة مع شركاء أجانب، وما إذا كانت "ألبا" ستشهد مثل هذا التعاون يرى الغفم: إن الخبرة التي اكتسبتها "ألبا" تجعلها بغنى عن السعي إلى إيجاد شريك أجنبي. أما عن تأثير ارتفاع أسعار الطاقة على الأسعار، فحسب الغفم أن المصانع تعتمد على الغاز في توليد الطاقة الكهربائية، وهو غير متوافر بكميات كافية في السوق المحلية، ويؤدي الغفم تعاوناً في الإفادة من اتفاقية الغاز التي تم توقيعها من قبل اللجنة المشتركة في كل من البحرين وقطر.

والجدير ذكره أن شركة المنيم البحرين "ألبا" مملوكة من قبل ثلاثة مساهمين: حكومة مملكة البحرين بنسبة 77 في المئة، شركة "سابك" السعودية بنسبة 20 في المئة، وشركة "برترون أفستمنتس" بنسبة 3 في المئة. ■

بعد نحو ثلاث سنوات، وستلحق طاقة التحلية الإنتاجية بنحو 300 ألف طن، على غرار الخط الخامس ما يساهم في رفع الطاقة الإنتاجية الإجمالية إلى نحو 1,2 مليون طن سنوياً. وكان من المتوقع، أن تبلغ تكاليف هذا المشروع نحو 1,2 مليار دولار، إلا أن الغفم يؤكد أن التكلفة لن تتعدى 60 في المئة من تكلفة مشروع الخط الخامس، خصوصاً أن الرخص العالية كافية، وبراءات الاختراع، والدراسات الأولية موجودة وملكيته تعود للشركة، وهذا ما يشجع على تسريع الخطوات لإطلاق المشروع.

مشاريع مماثلة في المنطقة

إذا كانت منتجات الألمنيوم الأولية في المرحلة السابقة حكرًا على مصممي "ألبا" في البحرين، ودوبال في الإمارات، فإن العديد من دول المنطقة يسعى حالياً للاستثمار في هذه الصناعة، إذ تم إطلاق مصنع للألمنيوم في منطقة "صحار" في سلطنة عمان، في حين تستعد كل من قطر، وأبو ظبي لإطلاق مصانع مماثلة، وقدرت دراسة أعدتها منظمة الخليج للاستشارات الصناعية حجم



مشروع الخط الخامس أقل تكلفة في العالم



مشاريع جديدة في الخليج بقيمة 26 مليار دولار



وعن أسواق أوروبا وأميركا، يلفت الغفم إلى أن دول الاتحاد الأوروبي تفرض ضريبة نسبتهما نحو 6 في المئة لحماية الإنتاج الوطني، ما يعيق عملية التصدير إليها، مشيراً أيضاً إلى أن المحادثات الجارية مع الدول الأوروبية منذ العام 2002 لم تسفر لغاية الآن، بينما يشكل ارتفاع كلفة الشحن إلى أسواق الولايات المتحدة عائقاً أمام التصدير إذ تبلغ نحو 115 دولاراً للطن مقابل 28 دولاراً لأسواق الشرق الأقصى، ومع ذلك فإن الغفم يبدى تفاؤلاً بزيادة حجم الصادرات إلى أميركا التي لا تتجاوز حالياً 30 ألف طن، وذلك نتيجة اتفاقية التجارة الحرة التي وقعها البحرين مع الولايات المتحدة الأميركية، وفي خلال الاستثمار في خطوط ملاحية تساهم في تخفيض كلفة الشحن إلى الولايات المتحدة.

وعن المزايا التنافسية لـ "ألبا" يقول إن اليد العاملة، والجودة، وطريقة التعامل، هي من أبرز هذه المزايا، ذلك أن الشركة وظفت نحو 2,12 مليون دولار لتسهيل الكادر البشري العامل لديها، ما ساهم في رفع كفاءة اليد العاملة التي انعكست إيجاباً على نوعية الإنتاج، ويضيف الغفم أن المصانع التي تنشأ حديثاً تسعى إلى الإفادة من خبرة اليد العاملة في "ألبا" من خلال مشاريع تدريب مشتركة. وبحسب الغفم فإن الخدمات التي توفرها الشركة من خلال الالتزام بالعقود لنبرمة، ومهل التسليم، والسرعة في إبرام العقود والالتزام بها، ووسائل التسويق للعمدة، تشكل مزايا تنافسية مهمة.

وتساهم "ألبا" على صعيد السوق المحلية، في نمو صناعات غير نظفية ودقيقة تسهم في تنويع مصادر الدخل، وفي هذا السياق يؤكد رئيس مجلس الإدارة أن حجم الاستثمارات في الصناعات التحويلية يشهد مزيداً من النمو، حيث تعد شركات "البرفلة" و"بلكسكو" لسحب الألمنيوم و"غرم كوك" من أبرز الشركات في هذا المجال، ويصل حجم مساهمة "ألبا" في الإنتاج المحلي، بحسب الغفم، وبعد إنشاء الخط الخامس، إلى نحو 12 في المئة.

خط الصهر السادس

وعن الرؤية المستقبلية لتطور الشركة، كشف الغفم أن مجلس الإدارة، وفي أيام من إطلاق خط الصهر الخامس، أقر الدراسة للبدء في استحداث خط سابع، وأكد أن المجلس سيبحث كل الخطوات اللازمة لمعالجة العمل، وإطلاق المشروع الذي يتوقع إنجازه

بعد التصديق على اتفاقية التجارة الحرة القطاع الخاص في مملكة البحرين أمام فرص جديدة

المامة-عاصم البعيني



خالد خاتو

من المتوقع أن يشهد القطاع الخاص في مملكة البحرين، قفزة نوعية بعد التصديق على اتفاقية التجارة الحرة الموقعة مع الولايات المتحدة الأميركية، والتي تترافق مع العمل على إرساء بيئة استثمارية ملائمة، على صعيد التشريعات التي تساهم في تحفيز واستقطاب الاستثمارات ورؤوس الأموال الأجنبية والعربية، وتقوم غرفة تجارة وصناعة البحرين بدور فاعل في النهضة التي تشهدها البلاد.

“الاقتصاد والأعمال” حاورت رئيس غرفة تجارة وصناعة البحرين خالد خاتو حول آفاق النمو والاستثمار، في المملكة والخطوات المطلوبة لتعزيز دور القطاع الخاص، والفرص التي من المتوقع أن توفرها اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأميركية وكيفية الاستفادة منها.

الأشهر السبعة الأولى من العام نفسه أي بزيادة نسبتها نحو 4,3 في المئة، في حين بلغ حجم الاستثمارات خلال الفترة نفسها 269,2 مليون دينار منها نحو 67,3 مليوناً استثمارات محلية و201,9 مليون استثمارات أجنبية أي بزيادة نسبتها نحو 91,5 في المئة مقارنة بالأشهر السبعة الأولى من العام 2004. أما بالنسبة إلى الوكالات التجارية فيوض خاتو أن 53 وكالة تم تسجيلها من خلال المركز، كما أن تخفيض الرسوم المفروضة على التراخيص الخاصة بالسمولات التجارية بنحو 6 ملايين دينار، كان له أثر كبير على تحسين الاستثمارات وتشجيع المشاريع التجارية والصناعية.

ويشير خاتو إلى أن إنشاء نحو 12 منطقة صناعية مجهزة بالمرافق الأساسية، ووسائل الاتصال والخدمات الرئيسية بكلفة مخفضة، نتيجة دعم الدولة لهذه المشاريع، ساهم في تخفيض كلفة الإنتاج في هذه المناطق، مقارنة بمستويات الأسعار العالية، وساهم بالتالي في استقطاب المزيد من الاستثمارات، كما أن رفع رؤوس أموال بعض المؤسسات الداعمة للمشاريع كان له أثره الإيجابي، وفي هذا السياق يؤكد خاتو

مرقا البحرين المالي، والذي يترافق تنفيذ مع ما تشهده المنطقة من فرص استثمارية واسعة على الصعيدين المالي والصرفي، كما أن المملكة أولت اهتماماً خاصاً لتحسين مستوى الخدمات في المملكة في مختلف القطاعات.

ومن بين الأسباب التي ساهمت أيضاً في هذه النهضة التي تشهدها البلاد، بلف خاتو إلى إنشاء مركز للمستثمرين المحليين والأجانب يضم ممثلين عن كل الوزارات والمؤسسات الحكومية المعنية يوفر العديد من الخدمات والتسهيلات في أنجاز المعاملات، ويشير هنا، إلى أن عدد الشركات التي تم إحصاؤها من خلال المركز خلال الفترة الممتدة من تموز/يوليه ولغاية كانون الأول/ديسمبر من العام 2004 بلغ نحو 289 شركة، مقارنة بـ 277 شركة على مدى

يقول رئيس غرفة تجارة وصناعة البحرين خالد خاتو، إن المملكة اتخذت خطوات عدة على صعيد تصفيف المشاريع، وإطلاق ورشة إصلاحات اقتصادية، ساهمت في تعزيز الثقة في مناخ الاستثمار، وظهرت نتاجها من خلال العديد من المشاريع التي تشهدها المملكة والتي كانت للاستثمارات الأجنبية نسبة مشجعة فيها، ويشير خاتو إلى أن عدد الشركات التي دخلت إلى السوق حتى شهر آب/أغسطس الماضي بلغ نحو 581 شركة بحجم استثمارات بلغ نحو 77,5 مليون دينار بحريني، منها نحو 47 مليوناً و699 ألف دينار استثمارات أجنبية، ومن المتوقع أن تشهد السوق توظيف للزيد من الاستثمارات.

أما الأسباب التي ساهمت في هذه النتائج الإيجابية، فيعزو خاتو بعضها إلى التطور الذي شهدته التشريعات، خصوصاً تلك المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية. كقانون الشركات التجارية الذي منح العديد من الاعفاء الضريبية للاستثمارات الأجنبية، وإقرار حق التملك للأجانب، بالإضافة إلى الدور الذي كرسه للملكة لنفسها كمركز مالي ومصرفي إقليمي وعالمي عبر إنشاء

■ ■ ■
مركز لتقديم الخدمات
والتسهيلات للمستثمرين
وإنجاز معاملاتهم
■ ■ ■

السلم بين دول مجلس التعاون وشجعت على تأسيس المشاريع المشتركة في المجالات الصناعية المختلفة ومنحت التسهيلات الضرورية لها، ما أدى إلى تقليص الفروقات في اسعار السلع الوطنية بين الاسواق المحلية والخليجية.

ويضيف كاثو: إن المملكة دعمت المساعي الهادفة إلى توحيد العملة الخليجية، من خلال توحيد اسعار صرف العملة الوطنية مع العملات الخليجية، والسماح للبنوك المحلية بفتح فروع في المملكة.

تنمية الصادرات

اما عن واقع الصادرات البحرينية فبالت كاثو إلى أنها بحاجة إلى مزيد من التطوير، كي تتسهم مع المعطيات الجديدة في الاسواق، وفي هذا السياق تبنت الغرفة فكرة انشاء مركز أو هيئة لتنمية الصادرات، غير ان هذا المشروع لا بد ان يقدترن بخطوات اخرى كإيجاد منافذ تسويقية واسواق جديدة للتصريف بهدف زيادة حجم هذه الصادرات.

كما بلفت كاثو إلى ان الحكومة، تسعى إلى بناء قاعدة قوية ومتطورة للتجارة الخارجية، وقرار السياسات التي تساهم في زيادة حجم الصادرات مشيراً إلى أن إجمالي قيمة صادرات البحرين في العام 2004 بلغت نحو 2827 مليون دينار مقابل 2493.3 مليوناً في العام 2003، أي بزيادة نسبتها نحو 3,4 في المئة، وشكلت الصادرات النفطية في العام 2004 ما نسبته 72,3 في المئة من إجمالي الصادرات.

الخصخصة

تتجه مملكة البحرين إلى اعتماد الخصخصة في القطاعات الرئيسية وللتنجزة، والتي يتوقع أن يكون لها مدود و إيجابي على القطاع الخاص، خصوصاً وأنها تساهم في تعزيز دوره وتخفف الاعباء عن الحكومة. ويؤكد كاثو أن وزارة المالية باشرت بتنفيذ مشاريع الخصخصة في بعض مؤسسات القطاع العام، ومنها شركة الفنادق الوطنية، كما أن المملكة في طريقها إلى خصخصة مرافق أخرى كالوحدات الحكومية، ومطعة الحد الكهرومائية وبعض إدارات وزارة المواصلات غير أنه يطالب بضرورة تطوير الحوار البناء بين الحكومة والقطاع الخاص، لتفصيل برامج الخصخصة ومنح دور فعال للقطاع الخاص من خلال مشاركته واطلاعه على كل الخطوات المتوي اتخاذها مستقبلياً على هذا الصعيد. ■



ضرورة إزالة العقبات التي تعد من عقبة القطاع الخاص على المنافسة



اميركا على فرص الاستثمار وعلى القطاع الخاص، يقول كاثو: "إن هذه الاتفاقيات ستساهم في استقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية خصوصاً الأميركية إلى المملكة، وإنشاء جهاز خاص للترويج والاستثمار كما تساهم في تسهيل تبادل السلع والخدمات، وتحسين الإجراءات الجمركية، والنهاوض بالخدمات الداعمة للتجارة كالتشريعات والشحن والتأمين وإقامة مشاريع مشتركة بين البلدين، كما تساهم في زيادة صادرات المملكة إلى أميركا، خصوصاً أن صادرات المملكة إليها مازالت محدودة، ولكن رغم الإيجابيات العديدة التي تعكسها هذه الاتفاقية يرى كاثو ضرورة اقتراحها بجموعه من الإجراءات لتفعيل هذه الاتفاقية كإنشاء لجنة مشتركة بحرينية اميركية، وإنشاء مكاتب لترويج الاستثمارات، وتعزيز العلاقات بين التجار على مستوى البلدين.

وعن مساهمة المملكة في تعزيز التعاون الاقتصادي مع دول مجلس التعاون يشدد كاثو على أهمية تحقيق التكامل الاقتصادي بين دول مجلس التعاون، ويوضح أن البحرين ركزت على توسيع قاعدة التعاون من خلال السماح بممارسة المزيد من الانشطة وللمهن لوافطني دول مجلس التعاون، وإقامة العديد من الممارض المشتركة للتعريف بالصناعات والخدمات الخليجية، والمساهمة في توحيد الانظمة والتشريعات، من أجل تنمية المبادلات التجارية الخليجية، كما سمحت البحرين للمتوطنين الخليجيين بتصريف منتجاتهم في أسواقها المحلية من دون الحاجة إلى وكيل محلي ما يسهم في تحقيق حرية انسياب



12 منطقة صناعية مجهزة بالمرافق الأساسية وبكافة منخفضة



أنه تم رفع رأس مال بنك البحرين للتنمية من 10 ملايين دينار إلى 50 مليوناً ما ساهم في زيادة نسبة القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمشاريع الناشئة.

تعزيز دور القطاع الخاص

ورغم الإجراءات التي اتخذت في هذا السياق، فإن القطاع الخاص مازال بحاجة إلى المزيد من الخطوات لتعزيز دوروه، وبسبب كاثو فإن أبرز هذه الخطوات يتمثل في استكمال ورشة العمل على صعيد تطوير التشريعات، والقوانين وفي مقدمها القرار قانون موحد للاستثمار الاجنبي في المملكة، يكسوس المزيد من الحوافز، والغرض الاستثمارية، والضمانات المقدمة لفرؤس الاموال المحلية والوافدة، واعتماد وسائل موحدة في تنفيذ المشروعات الاستثمارية، وسواء في المشاريع ذات الاستثمارات المشتركة مع المستثمر الاجنبي، أو في تلك المملوكة بالكامل من جانب المستثمرين الاجانب، وذلك على غرار ما هو معمول به في دول مجلس التعاون.

من جهة أخرى يشدد كاثو على ضرورة إزالة العقوات التي تحد من قدرة القطاع الخاص على الانتاج والمنافسة في الاسواق الإقليمية والعالمية، وضرورة التنسيق في مجال التشريعات مع دول مجلس التعاون، والأخذ بعبد المعاملة بالمثل خصوصاً أن الاتفاقية الاقتصادية الموحدة تواجه العديد من الاستثناءات في مجال تطبيقها، ويطلب كاثو في هذا الإطار بضرورة استطلاع رأي الخفرقة حول إقرار التشريعات والقوانين والقرارات الاقتصادية والتجارية نظراً لأرتباطها الوثيق بالقدرة التنافسية لمؤسسات القطاع الخاص، بالإضافة إلى ضرورة تأسيس محاكم تجارية للنظر بالقضايا التجارية التي تستلزم سرعة في البت بها، نظراً لتأثيرها على الكماعات الاقتصادية والتجارية.

ويضيف كاثو أن ورشة النهوض الاقتصادية، تتطلب من الجهات الحكومية توفير قاعدة مريحة من المعلومات والبيانات الاقتصادية، ودراسات الجدوى الأولية حول المشاريع الاستثمارية والاقتصادية للتحا، بهدف مساعدة المستثمرين على التعرف على هذه المشروعات على أن يتم تزويد الخفرقة بهذه الاحصائيات والمعلومات وذلك لتوفيرها للمستثمرين.

اتفاقية التجارة الحرة

وعن تأثير اتفاقية التجارة الحرة مع

الاستثمار الخاص يحقق شعار تنويع الاقتصاد

سلط - الاقتصاد والإعمال

تخوض سلطنة عُمان تحولاً استراتيجياً على كافة الصعد انطلاقاً من رؤية تنموية تستهدف تقليص الاعتماد على النفط وتطوير قاعدة إنتاجية صناعية وخدمية، إضافة إلى تنمية الصادرات وتوسيع الأسواق المستهدفة، وأطلقت حكومة السلطنة ورشة إصلاح اقتصادي وإداري شملت تطوير الإطار التشريعي والتنظيمي، كما شملت تحرير الاقتصاد وفتح القطاعات التي عانت حكراً على القطاع العام أمام الاستثمارات الخاصة.

في مراجعة بسيطة للمؤشرات الاقتصادية الأساسية، يظهر أن النتائج الحلي الإجمالي في سلطنة عُمان حقق في العام 2004 نموًا بنسبة 14,4 في المئة قياساً بنمو 6,9 في المئة عن العام 2003. كما نجحت السلطنة في التحول إلى نقطة جذب رئيسية للاستثمارات الخاصة العربية والأجنبية، إذ يقدر على سبيل المثال، حجم الاستثمارات التي تم ضخها خلال العامين الماضيين في منطقة صحار الصناعية وحدها بنحو 11 مليون دولار.

وتوافق ذلك مع سعي السلطنة إلى تدعيم أسس التعاون الاقتصادي والتجاري وإقامة شراكات استراتيجية مع مختلف البلدان كمنخل إلى تدعيم عضويتها في منظمة التجارة العالمية. وفي السياق عينه، من المتوقع أن توقع السلطنة على اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة قبل نهاية العام الحالي علماً أن المفاوضات الخاصة بهذه الاتفاقية كانت بدأت في آذار/ مارس المنصرم.

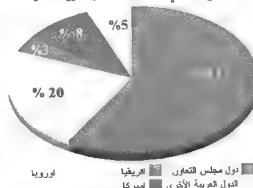
بيئة استثمارية جاذبة

تشكل خطة التنمية الخمسية السادسة (2001 - 2005) مؤشراً على عمق البرنامج الإصلاحي في عُمان. وقد استندت الخطة إلى مجموعة مبادئ أساسية، إرساء دعائم التنمية المستدامة، تنمية الموارد البشرية، تنويع القاعدة الإنتاجية، وتعزيز دور القطاع الخاص المحلي، وتم تحقيق إنجازات لافتة في هذا المجال، لحل أبرزها إقرار قانون جديد للمضائب

في (يول/ سبتمبر 2003) فحسب بتوحيده الرسوم الضريبية على الشركات الوطنية والأجنبية المسجلة في السلطنة. وفي تموز/ يوليو من العام 2004، أقرت المحكمة قانون الخصخصة الذي أتاح تملك الأجانب في الشركات المسجلة بنسبة تصل إلى 100 في المئة. وتوافق ذلك مع قيام الحكومة بتحرير عدد من القطاعات الاقتصادية كالاتصالات والطاقة والرافق العامة والسياحة. حيث يعتبر قطاع السياحة أحد أبرز القطاعات الواعدة في السلطنة وأكثرها جذباً للاستثمارات.

وكانت عُمان استفادت من ارتفاع أسعار النفط خلال العام 2004 لتسريع وتيرة برنامجها الإصلاحي بغية تعزيز تنافسية الاقتصاد المحلي، الأمر الذي ظهرت ثماره جلياً مع احتلال السلطنة المركز الرابع عربياً وفقاً لمؤشر التنافسية الانمائية الذي يعتمدته تقرير التنافسية العربية للعام 2005 لصاحب

التوزيع الجغرافي للصادرات العُمانية غير النفطية



أوروبا

أفريقيا

دول مجلس التعاون

بقية المنطقة العربية الأخرى

عن المنتدى الاقتصادي العالمي. كما جازت السلطنة على المرتبة السادسة عالمياً على مستوى الإنجازات التنموية من بين 123 بلداً وفقاً للتصنيف الذي يقيمه معهد فريزر الكندي.

وكمحصلة، فلن حديث الأرقام يعكس بوضوح قوة الاقتصاد العُماني مع تحقيقه فائضاً في الميزانية للعام الماضي بلغ 230,4 مليون ريال عُمني. في المقابل، تمت زيادة الانفاق الحكومي الاستثماري بنسبة 47,8 في المئة. ولكن هذه الزيادة توافقت مع سعي الحكومة إلى تعزيز دور القطاع الخاص. حيث تم مؤخراً إنشاء مؤسسة عُمان للاستثمار كأول شركة لرأس المال المبادر برأس مال 10 ملايين ريال، ومؤسسة عُمان للاستثمار هي استثمار مشترك بين السلطنة ومؤسسة الخليج للاستثمار، وتهدف إلى تأسيس أو شراء مشاريع اقتصادية في السلطنة وتطويرها ومن ثم بيعها للمستثمرين على هيئة استثمارات.

من النفط إلى الغاز

على الرغم من أن النفط لا يزال المصدر الأول للدخل في السلطنة، إلا أن الحكومة سائرة بعزم في برنامج التنويع الاقتصادي حيث أظهرت نتائج العام 2004 أن الإيرادات غير النفطية نمت بنسبة 37,9 في المئة مقابل نمو الإيرادات النفطية بنسبة 15,7 في المئة فقط. ولا يزال قطاع النفط والغاز يستأثر بنحو 81 في المئة من إجمالي الصادرات ويعمل في 71 في المئة من الإيرادات الحكومية مشكلاً 42 في المئة من الناتج المحلي للعام 2004.

وتعمل السلطنة على تنمية إنتاجها من الغاز وكذلك الصناعات المرتبطة به لا سيما وأن إنتاج النفط تراجع في العام 2004 إلى 285,4 مليون برميل مقابل 299 مليون برميل في 2003. ومقابل انخفاض إنتاج النفط، عرف الغاز الطبيعي ارتفاعاً في الإنتاج من 852,1 مليار قدم مكعب في العام 2003 إلى 852,9 مليار في العام الماضي. وتقوم السلطنة بتطوير مرافق الغاز الطبيعي السائل LNG لرفع الطاقة الإنتاجية بنسبة 50 في المئة.

وتبرز أمام السلطنة خيارات واسعة في ما يخص تنويع الاقتصاد وأبرزها الصناعات القائمة على النفط والغاز، تقنية المعلومات، مشاريع التعدين. وفي هذا السياق، تولي الحكومة منطقة صحار الصناعية أهمية كبيرة.

العراق: خطة لبناء مليون وحدة سكنية

الوزير جاسم محمد جعفر

بغداد - ميسون حسين

متمية مع القطاع الخاص في جوانب عديدة. أين هو موقع الصندوق في هذه الخطة؟ وكيف سيكون برنامج عمله الراهن؟ المديرية العامة للصندوق الإسكان، د.إكرام آل عقيل أوضحت أن "الصندوق يقوم حالياً بإقراض المواطنين بشكل مباشر، من ضمن برنامج يشمل توزيع القروض على المحافظات، فمحافظتنا بغداد تُخصص لها 18 مليون دينار، فيما تُخصص 15 مليون دينار للمحافظات الأخرى، و7 ملايين ونصف، للقضية والنواحي غير المكتظة سكانياً. وأشارت إلى أن حل مشكلة الإسكان مرحلياً يتطلب توفير ما بين 40 مليار دولار و60 ملياراً".

تعاون مع القطاع الخاص

وبالنسبة لمبرجات الصندوق تقول د.إكرام آل عقيل: "هناك رغبة كبيرة في إقامة علاقات مع القطاع الخاص مستغلةً، والصندوق، بما يمكن أن تقدمه الدول المانحة، وما تخصصه الحكومة العراقية، وما يتلقى من قروض أخرى، يمكن أن يسهم في رفع حركة الاستثمار وتحريك عجلة الاقتصاد وتنشيط القطاع الخاص، ولعل عمله، يتوقف مستقبلاً على تطوير سوق المال العراقية، إذ أنه يتجه نحو إصدار سندات القرض العراقية".

خصخصة الإسكان

وحول الاتجاه لخصخصة مشاريع الإسكان في الوقت الحالي قالت د.إكرام آل عقيل: "كأقتصادية تقول إن المواطن العراقي ينبغي أن يبيع ثقافة التمويل والاقتصاد السوق، فالعراق من سابقاً في اقتصاد مخطط ومركزي، وكل فتراته المالية كانت بيد الدولة، فالإقتصاد كان اقتصاداً مؤسساتياً أي اقتصاد حكومي ولعل الأمر الذي هو في غاية الأهمية أن يتحول التمويل نحو اقتصاد السوق بأسلوب تدريجي ليفتح آفاق المواطن العراقي على فلسفة جديدة، إلى جانب أن تتوفر للمواطن سبل الحماية والدعم ليجنّى في مستوى معيشي لائق، ومنها تأمين سكن عبر مختلف الوسائل الاستثمارية والتمويلية، إضافة إلى تعزيز وتشجيع القطاع الخاص في هذا المجال، ودعم المؤسسات الحكومية القائمة على أساس التعاون للمشارك، ■

يعاني العراق، فوق أوضاعه الأمنية والسياسية، من أزمات اقتصادية متصاعدة، تبرز من بينها الأزمة السكنية الخائفة، فعمليات البناء تراجعت، ولاسيما خلال الحرب وبعدها، فيما ترتفع نسبة الاحتياجات للسكن، وتترافق مع أزمات متشعبة بعضها يتعلق بارتفاع أسعار العقارات، ومواد البناء، وبعضها الآخر، يتعلق بضعف القدرة الشرائية لدى المواطن العراقي، ما جعل الأزمة السكنية تتسع وتنتفاخ، بحيث باتت بحاجة إلى حلول تؤدي إلى قفزة نوعية. "الاقتصاد والأعمال" استطاعت هذه المسألة، من وزير الإسكان العراقي، المهندس جاسم محمد جعفر، ورئيس شركة دار العمارة المهندس هشام الدفيعي، ومديرة صندوق الإسكان الدكتور إكرام آل عقيل.

ويما يتعلق بمقاربة الحلول للأزمة السكنية، يرى المهندس هشام الدفيعي: أن "الضرورة كبيرة وملحة للقطاع الخاص، وهنا تبرز أهمية إقرار قانون جديد للاستثمار السكني، يشجع الرساميل الخاصة، ويعزز وينظم التعاون بين القطاعين العام والخاص، بالإضافة إلى 10.6٪

عمدات سياسة القروض السكنية للمواطنين، ما يساعد على إطلاق المبادرات الفردية التي تؤدي دورها في تنمية هذا القطاع".

وهكذا يبدو واضحاً، أن إشراك القطاع الخاص، وحمايته بقوانين متطورة، واعتماد سياسة الإقراض، هي من التوجهات الأساسية في العراق اليوم، لمعالجة الأزمة السكنية، وهذا ما بدأ به فعلاً وزارة الإسكان، إذ أطلقت مشروعاً لتقديم القروض، يقدر رأس ماله بـ 200 مليون دولار، من خلال "صندوق الإسكان"، وذلك في إطار خطة لبناء أكثر من مليون وحدة سكنية، يتوقع لها، عند تنفيذها، أن تساعد على تخفيف النمو الاقتصادي ضمن ستراتيجية إقامة علاقات

الوزير جاسم محمد جعفر، عاد يجنود الأزمة إلى تراجع عمليات البناء منذ العام 1982، إذ لم يشهد خلال عقدين من الزمن، سوى بضعة آلاف من الوحدات السكنية التي تكاد لا تلبي الحد الأدنى من الاحتياجات، ثم جاءت ظروف الحرب، والأوضاع الراهنة بعندها، لتنتفاخ من حدة الأزمة، فبات العراق بحاجة ماسة إلى خطة فاعلة لبدء بناء ثلاثة ملايين وحدة سكنية في عشر سنوات.

كيف يتم التمويل؟

يقول الوزير جعفر: "إن المنهجية الجديدة لوزارة الإسكان تعتمد على تعزيز دور القطاع الخاص، والمصارف كحتمية، من أجل توفير القروض السكنية". ويضيف: أن الوزارة تحتاج إلى قنوات مالية لتفعيل الاستثمار الإسكاني، وإلى وضع قانون جديد ينظم هذا القطاع، ولاسيما إشراك القطاع الخاص وجعلته، بهدف استقطاب رؤوس الأموال من الخارج، وتشجيع رأس المال الوطني المهاجر للعمولة والاستثمار في السوق العراقية؛ ويؤكد أن مشروع القانون موجود، متوقعاً أن يحدث ثورة استثمارية بعد إقراره.

أما رئيس شركة دار العمارة، المهندس هشام الدفيعي، إذ يؤكد كالوزير جعفر، تفاقم الأزمة، مشيراً إلى تراجع عمليات البناء حتى حدود التوقف في الظروف الراهن، بسبب عدم الاستقرار، فإنه يشير إلى الخسائر الكبيرة الناتجة من التجديرات الأمنية، تلك أن أصحاب المباني يمتنعون عن إقامة بناياتها بسبب عدم ثقتهم بالوضع الأمني، واحتمال تكرار الخسائر.



د.إكرام آل عقيل

www.azzaroparis.com

عروم
ازارو

CHROME

AZZARO



تنفيذ الاتفاقيات الثنائية بشكل أفضل.

الجناح السعودي

28 شركة سعودية شاركت في معرض دمشق الدولي، عرضت منتجات غذائية، دهانات، سجاد، أنابيب، مصابيح، أعمدة كهرباء، مشتقات القهوة، تعبئة المرطبات وصناعة اللعب، المنظفات، التمور، النوافير والأثاث.

وقال ممثل مركز تنمية الصناعات السعودية عماد اليوسفي: إن للمشاركة السعودية تتميز بحضور بعض الشركات لأول مرة، وأن الكثير من الشركات تسعى إلى تعجين وكلاء لها في سورية لتسويق منتجاتها، وهناك أيضاً من يبحث عن فرص استثمارية في سورية. وأضاف اليوسفي: إن رجال الأعمال السوريين أبدوا اهتماماً بالمنتجات السعودية، وتم توقيع عقود تجارية عدة واتفاقيات لتعجين وكلاء في السوق السورية.

أما ممثل الصندوق السعودي للتنمية سعد السيف فقال: إن مشاركة الصندوق تهدف إلى تقديم تسهيلات ائتمانية لمستوردي المنتجات السعودية، والصندوق على استعداد لتقديم القروض لشراء منتجات سعودية، موضحاً أن قيمة القرض الواحد لا تقل عن 26 ألف دولار، مقابل ضمانات مصرفية.

الجناح الأردني

الجناح الأردني ضم 19 شركة ومؤسسة عرضت الصوف الصغرى ومطابخ الألمنيوم والأجهزة الكهربائية والإلكترونية والقوالب المعدنية واللدائن ومواسير المياه ومستحضرات التجميل والخدمات المصرفية.

مدير الجناح الأردني وسام عبد الفتاح نسور قال: إن الأردن مهتم بزيادة صادراته إلى السوق السورية، وأوضح أن غالبية المعارضين هذا العام يساركون لأول مرة، وهم مهتمون بتعجين وكلاء لهم في سورية، وأن جميع المنتجات الأردنية المعروضة هي من منتجات وطني وبقيمة مضافة لا تقل عن 5٪ في المثل.

لبنان

شارك لبنان من خلال 20 شركة ومصنعاً، وقال ممثل وزارة الزراعة اللبنانية المهندس عدنان الزوين: إن أغلب المشاركين هم من القطاع الصناعي، خصوصاً الشركات المنتجة للادوات الكهربائية ومواد التغليف والمواديات والجبيلات، فبعد



رئيس الوزراء السوري محمد ناجي عطري يرافقه وزير الكهرباء منيب صائم للعرض عماد اليوسفي في الجناح السعودي

الدورة 52 لمعرض دمشق الدولي 5300 شركة عارضة من 48 دولة مشاركة أميركية رغم العقوبات

دمشق - يارا عشي

اكتسب معرض دمشق الدولي في دورته الثانية والخمسين أهمية اقتصادية وتجارية متميزة، تجلت بمقد العديد من الصفقات التجارية واختيار المزيد من الوكالات والترويج للنسج والبضائع.

ضم المعرض، الذي امتد على مساحة 89258 متراً مربعاً، 5300 شركة من 48 دولة عربية وأجنبية، وكان الالاف حضور شركتين أميركيتين رغم للقاطعة الأميركية بموجب قانون محاسبة سورية، وتميز للعرض بحضور عربي شامل، باستثناء العراق.

افتتح للعرض رئيس الوزراء السوري محمد ناجي العطري وحضره العديد من الوزراء السوريين إلى جانب وزيري الاقتصاد والزراعة اللبنانيين سامي حداد وطلال الساحلي.

"الاقتصاد والأعمال" جالت في المعرض والتقت الوزراء المشاركين ومسؤولي الأجنحة.

كما يبدو لم يتكمنوا من إعداد الترتيبات المناسبة للاشتراك.

وفي الافتتاح أيضاً، أشار وزير الاقتصاد اللبناني سامي حداد إلى أن المشاركة اللبنانية في المعرض تعكس الشكامل الاقتصادي بين سورية ولبنان. وأضاف أن العلاقات الاقتصادية والتجارية بين البلدين ستشهد تطوراً من خلال فتح الأسواق والمزيد من الاستثمارات المشتركة، وقال أنه مهتم بالبحث مع المسؤولين السوريين في

في افتتاح المعرض، رأى وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية السوري د. عامر حسني لطفي أن معرض دمشق الدولي تحول إلى ظاهرة اقتصادية واجتماعية تبرز الوجه الحضاري للاقتصاد السوري ووسيلة لجذب الاستثمار وزيادة معدلات التبادل التجاري ولاستقطاب رجال الأعمال والصناعيين. وعن ظاهرة غياب العراق عن المعرض، قال الوزير لطفي: "الافتقار للأعمال" إن هذا الغياب يخص العراق، فهم



وزير الاقتصاد السوري عامر حسن لطفي في جناح الإمارات

الشركات العارضة أبرمت، خلال المعرض، عقوداً استعيبين وكلاء لها في سورية.

وأوضح مدير العلاقات العامة في إدارة حصر التبغ والتنباك اللبنانية عدنان سبيروان أن الإدارة اختارت هذا العام وكلاء لها في سورية، وأن ساجد سبيلار اللبنانية تدخل إلى السوق السورية بصورة شرعية، إن إدارة حصر التبغ والتنباك اللبنانية بصدد إقامة مصنع مشترك مع مؤسسة التبغ السورية.

الجناح السوري

معاون مدير عام مؤسسة المعارض السورية ومدير الجناح السوري في المعرض محمد إبراهيم حمود ذكر أن الجناح السوري يشغل مساحة 7 آلاف متر مربع ويضم منتجات لختلف القطاعات الاقتصادية، من مفروشات وصناعات كيميائية ومهندسية وغذائية. وأوضح أن المؤسسة منحت الأفضلية للشركات التي تحمل شهادة الإيزو. وذكر أن شركات القطاع الخاص عززت من مساهمتها هذا العام وقد بلغ عددها 136 شركة.

الجناح الكويتي

مديرة الجناح الكويتي زينب عبد الله حسين أوضحت أنها المرة الأولى التي يجري تكليف الهيئة العامة للصناعة بتنظيم الجناح والأشراف عليه، وأضافت أن 35 شركة صناعية عرضت منتجات متنوعة من مياكل وزيوت السيارات والورق والوجبات السريعة ومواد البناء، وذكرت أن الهدف من المشاركة في المعرض هو فتح أسواق جديدة، وقد زار الجناح الكويتي تجار من سورية

ولبنان وبريطانيا وتوصلت بعض الشركات إلى اختيار وكلاء لها في سورية وأبرمت اتفاقيات أولية مع تجار سوريين.

الجناح الإماراتي

ضم الجناح البخور والقوارب والسكر والأشرطة اللاصقة والأنابيب البلاستيكية والتمور ومعدات الطباخ وحديد التسليح والخيوط النسيجية.

رئيس وفد الإمارات إلى معرض دمشق أحمد حميد المزروعى قال: "إن المهم في مشاركة الإمارات هو تنفيذ اتفاقية التوأمة بين المؤسسة العامة للمعارض في أبو ظبي والمؤسسة العامة السورية للمعارض وذلك بهدف تبادل الخبرات وللشركات والتقنيات". وأضاف أن 70 في المئة من مشاركات هذا العام تتم لأول مرة، وهي تمت بهدف الدخول إلى الأسواق السورية

والعراقية والتربية ولعدد صفقات تجارية واختيار وكلاء، وهو أمر قد حصل مع تجار سوريين ولبنانيين.

الجناح المصري

ضم الجناح المصري 27 شركة، عرضت نماذج من الدعائنات وتجهيزات المطابخ والكمالات الكهربائية والأفران والسفائن والأجهزة الكهربائية للتنويع والحواسيب الشخصية والعدادات الكهربائية والمنظفات وأعمدة الإضاءة والمواسير.

مديرة الجناح المصري دلال جلال الدين موسى أكدت على تحسين المشاركة المصرية، وذلك نتيجة التسهيلات التي حصلت عليها الشركات المصرية من الحكومة السورية التي سمحت لها لأول مرة بإدخال وعرض أجهزة التطفاز والأجهزة الكهربائية المنزلية التي كان ممنوعاً دخولها سابقاً، وأضافت أن الصناعيين المصريين توصلوا خلال المعرض إلى إبرام عقود واتفاقيات تجارية واختيار وكلاء في حصص واللائحة.

الجناح الفلسطيني

مدير الجناح الفلسطيني محمود خالد أوضح أن ظروف الانسحاب الإسرائيلي من غزة جعل المشاركة الفلسطينية تقتصر على شركات ومصانع من الضفة الغربية فقط، تمثلت بـ 13 شركة عرضت منتجات غذائية ومنظفات ورخام ومصنوعات يدوية متنوعة. أما مدير اللواكز التجارية الفلسطينية إبراهيم نجار فأشار إلى صعوبات حالت دون وصول المنتج الفلسطيني إلى الأسواق العربية والأجنبية أبرزها وجود الاحتلال وإصراره على وضع العراقيل في وجه الصادرات الفلسطينية. ■



في الجناح اللبناني، الوزير لطفي، والوزير د. سامي حداد وفلاح السليمان وأمين عام المجلس الأعلى اللبناني السوري نوري خوري وعدد من رجال الأعمال اللبنانيين والسوريين

مجلس الأعمال العربي الروسي صندوق استثماري برأس مال مشترك

وقد أعرب الجانبان العربي والروسي عن استعدادهما لزيادة مجالات التعاون انطلاقاً من الافتتاح الذي تشهده روسيا، والوفرة المالية التي يشهدها العالم العربي؛ كما أعرب الجانب العربي عن اقتناعه بقدرة روسيا لتكون شريكاً أساسياً للميلدان العربية بفضل ثرواتها المتنوعة وقدراتها الجشيرة، الأمر الذي يستدعي تطوير العلاقات الاقتصادية التي لا تزال متواضعة.

وأبرز ما أسفرت عنه الدورة الرابعة هو تبني مجلس الأعمال لاقتراحين تقدم بهما رئيس الجانب العربي في المجلس عدنان القضاة، الأول يقضي بإنشاء صندوق استثمار برأس مال مشترك مخصصة، بهدف إلى إقامة استثمارات صناعية وزراعية وخدمانية في روسيا والعالم العربي، والثاني يقضي بإقامة مركز لنقل التكنولوجيا بين الجانبين يكون على مستوى القطاع الخاص من أجل دعم الاستثمارات المشتركة.

وسادت حلقات الحوار أجواء من المصارحة حول العراقيل والصعوبات حيث تركزت الشكاوى بصورة رئيسية على مسالتي تأشيرات الدخول إلى روسيا وبعض العراقيل المصرفية، كذلك تميزت الدورة بمشاركة رئيس جمهورية الشيشان الذي دعا خلال جلسة الافتتاح القطاع الخاص العربي إلى الاستثمار في الشيشان عارضاً للمجالات العديدة والمتنوعة فيها.

كلمات الافتتاح

الرئيس الروسي دعا في أولى كلمات الافتتاح إلى دراسة تنفيذ مشاريع مشتركة مع روسيا في أسواق بلدان أخرى وقال: "لا يخفى على أحد أن أوضاع قطاع الطاقة



الحلقة الرئيسية

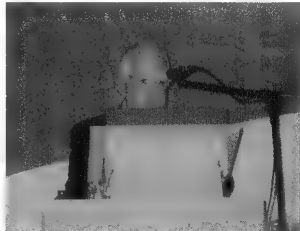
موسكو - "الاقتصاد والأعمال"

انطلقت في موسكو (31 آب/أغسطس - 2 أيلول/سبتمبر 2005) الدورة الرابعة لمجلس الأعمال العربي - الروسي برعاية الرئيس فلاديمير بوتين الذي مثله في الافتتاح وزير الخارجية الروسي سيرغي لافروف.

تمحور النقاش في اجتماعات المجلس حول التعاون العربي الروسي في المجالات التالية: التقنيات العالية والاتصالات، المحركات والطاقة، البورصات والاستثمار والمصارف، السياحة والثقافة، الصناعة والزراعة، حماية البيئة وتنظيم المعارض والمنشآت.



سيرغي لافروف



عدنان القضاة

اقتراحات وتمنيات

- رئيس الجانب السعودي في مجلس الأعمال الروسي - السعودي طارق القحطاني ركز على أهمية العلاقات الاقتصادية السعودية - الروسية ووجود مجالات كبيرة للتعاون بين البلدين، مؤكداً أن انعقاد الدورة المقبلة في السعودية يشكل مؤشراً مهماً على الرغبة المشتركة لتعزيز هذا التعاون.
- عضو مجلس إدارة غرفة تجارة عتقان فحفي الصغير تحدث عن أهمية المنطقة الحرة في العقبة، وأطلع رجال الأعمال الروس على مزايا التعاون مع قطاع الأعمال الأردني مؤكداً على النهضة الإنمائية والإحصائية التي شهدتها الأردن مؤخراً.
- رئيس اتحاد الغرف التجارية المصرية خالد أبو إسماعيل أشار إلى أهمية تزايد حجم المبادلات التجارية بين مصر وروسيا حيث وصل في النصف الأول من العام الحالي إلى أكثر من 370 مليون دولار.
- رئيس الجانب اللبناني في مجلس الأعمال الروسي - اللبناني جاك صوّاف قال إن مجالات التعاون بين روسيا ولبنان كبيرة جداً ولا سيما في المجال المصري حيث بإمكان روسيا الاستفادة من تطور الجهاز المصري اللبناني، كما أنه بإمكان لبنان تطوير تعامله مع روسيا في العديد من القطاعات لاسيما الصناعية والسياحية والزراعية.
- نائب رئيس غرفة رحلة منير الدثني قال إن بإمكان لبنان تصدير العديد من أنواع الإنتاج الزراعي إلى روسيا مقابل استيراد القمح والشعير والذرة.
- عضو مجلس إدارة غرفة الكويت خالد أحمد الصقر أعلن عن عزم الكويت إقامة مؤتمر كبير تحت شعار: "الكويت بلد الاستثمار والاقتصاد المفتوح"، كما أعلن عن رغبة غرفة الكويت تنظيم وفد اقتصادي كويتي لزيارة موسكو.
- رئيس الوفد العماني سالم القحطاني أكد على أهمية دور القطاع الخاص العماني في التنمية في ظل الحوافز التي توفرها له الدولة، وأمل أن يساعد مجلس الأعمال الروسي - العماني في تعزيز العلاقات الاقتصادية بين الجانبين.

اتفاقيات لتشكل

4 مجالس ثنائية

من أبرز ما توصلت إليه اجتماعات الدورة الرابعة للمجلس توقيع 4 اتفاقيات لإنشاء 4 مجالس ثنائية بين روسيا وكل من السودان، الإمارات العربية المتحدة، اليمن وسلطنة عُمان.

الاجتماع المقبل في السعودية

تقرر أن تعقد الدورة الخامسة لمجلس الأعمال العربي - الروسي في شهر شباط من العام 2006 في مدينة الرياض في المملكة العربية السعودية برعاية خادم الحرمين الشريفين للملك عبدالله بن عبد العزيز.

بيت عربي يضم مكاتب دائمة للشركات العربية ويكون مكاناً لتنظيم المعارض ونشاطات أخرى.

أما رئيس الجانب العربي في المجلس عدنان القضاير فأكّد على متانة العلاقات العربية الروسية وعدم تأثرها بالتقلبات، داعياً إلى نقل هذه العلاقات من إطارها الشخصي إلى إطار مؤسساتي فاعل، وأشار القضاير إلى القضايا العربية العالقة والتي تحتاج إلى حلول عادلة ممتدة مواقف روسية للمتعاطف مع القضايا العربية.

أمين عام الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية د. إلياس غنطوس نوه بالإصلاحات التي تنفذها روسيا في اتجاه الليبرالية واقتصاد السوق والتي توفر إمكانيات لرفع مستوى العلاقات التجارية والاقتصادية لاسيما وأن التبادل التجاري بين الجانبين لا يتناسب مع الإمكانات الحقيقية التي يتمتع بها الجانبان. أما مديرة مجلس الأعمال العربي الروسي ثاتيانا غغيلافا فأشارت إلى أن المجلس حقق خلال العامين الماضيين خطوات مهمة على صعيد تفعيل للعلاقات الاقتصادية، وقدم خدمات استشارية وقانونية وتنظيمية للمشركاء الروس وللعرب، واقتربت تنظيم مركز في موسكو للتكنولوجيا الجديدة. ■

بعد إجلاء المستوطنات اليهودية من قطاع غزة مشيرة إلى أن التقدم المقبل باتجاه التوسيع يخلق في درجة كبيرة بالتنمية الاقتصادية في الأراضي الفلسطينية.

أما رئيس الجانب الروسي في المجلس فلاديمير يفتوشينكوف فأشار إلى أن المجلس أصبح قناة للحوار المباشر بين الجانبين، مؤكداً أن القسم الأكبر من رجال الأعمال الروس منضمين إلى المجلس أو إلى المجالس الثنائية بين روسيا وعدد من البلدان العربية. وأعلن عن عزم الجانبين على إنشاء

وتأثيراتها في الاقتصاد العالمي بشكل عام متنامي. أمر الاستفادة منها، في جانب كبير منه، على تسويق العمل في ما بينها.

أما كلمة الحكومة الروسية فالتقاهم رئيس الغرفة التجارية والصناعية لروسيا الاتحادية ليفغيني بريماكوف الذي أشار إلى وجود أساس جيد لدى الجانبين لتحقيق تعاون واسع يمثل في تقارب المواقف تجاه العديد من المشاكل الدولية وخصوصاً التوسيع في الشرق الأوسط. ولفت بريماكوف إلى الوضع في فلسطين خصوصاً



ثاتيانا غغيلافا

الأعمال الصغيرة + سيسكو سيستمز = أفكار كبيرة

تعتبر الشركات بعبارة الأفكار المستثمرة فيها

بعض أفكار من تفكير من الزمن كانت لدينا فكرة جيدة وهي أن ننمو من مجرد شركة صغيرة إلى أكبر عائلته
لقد حققنا ذلك بتطبيق أفضل ما وجد من حلول الشركات والبنى التحتية لتوفير المعلومات
التي تضيفها خلال العمليات التجارية على إيجابيات تملك نوصية في أعمالنا ونفهم للطلبات خلال سنوات من التمتع بالمشورة
واليوم سواء أكابت لديك فكرة كبيرة مثلاً كان لنا يوماً
لقد كنت أفضل الوصول للعالم من خلال مشروعك الصغير - فبحرنا على بعض بأن بإمكاننا مساعدتك
فهم أنت تتحول أفكارك إلى واقع بينما نرغمهم لك غير شبكة تدعم بروتوكول إنترنت شاملة وأمنة يضاف عليها
بهاوية لمواصلة المستقبل بكل ما يحملته وهذا سيكون أمامك الفرصة للتفكير على أعمالك
تدلاً من القلق بشأن بنية تقنية المعلومات التي لديك
لقد ساعدنا على مدى أعوام - شركات كبرى على تحقيق أفكارها
بمستطيع أن يساعدك اليوم على تحقيق أفكارك وبشكل أفضل. نكنز، أنتست تلك فكرة جيدة؟
لقد كتبنا لتستطيع سيسكو سيستمز دعم وتطوير للشروعات الصغيرة من خلال ولاية كونيتيكت

www.cisco.com/time/extra

CISCO SYSTEMS



أعمال صغيرة بدعم من



جمال حمزة: تعزيز رأس المال بـ 100 مليون جنيه غير كاف

ولديها أعمال في منطقة الطنج وتسمى كما قال حمزة إلى دراسة فرص التوسع في لبنان وسورية. ويتوزع عمل الشركة بين إعادة التأمين على الحياة وغير الحياة. إنما تعتبر الأولى ثانوية ولا تعتمد 7 في المئة من حجم أعمال الشركة.

زيادة رأس المال

ورداً على سؤال حول رايه بزيادة رؤوس أموال الشركات بسبب حمزة بأن: "الحد الأدنى لرأس المال المحدد بـ 100 مليون جنيه في قانون التأمين الجديد غير كاف إذا ما أخذنا في الاعتبار أن السوق المصرية معرضة لأخطار عالية، وأن شركات التأمين الحكومية تعتبر في الوقت الراهن لديها فائض في رأس المال Over Capitalized، مع الإشارة إلى أن رأس مال الشركات الخاصة والأجنبية الآن متواضع ومنها من يمكنه في بعض الفروع ذات المخاطر العالية والتي تستوجب رؤوس أموال ضخمة".

يبقى أخيراً الإشارة إلى أن العاملين في قطاع التأمين يقولون كثيراً على التعديلات المرتقبة على قانون التأمين المصري، إذ أن التشريعات الجديدة التي تقدمت بها هيئة الرقابة على التأمين إلى الحكومة ستؤدي إذا ما أقوت إلى انحلال أكثر لقطاع التأمين وإحداث تغيير جذري في سوق التأمين المصرية، كما يبقى تحقيق النمو الاقتصادي أحد أهم العوامل التي تؤدي إلى تحقيق نمو حقيقي في قطاع التأمين. ■



علاء الزهري: نمو السوق رهن بتعديل القوانين

بعض أنواع التأمين وتخفيضها إلى 5 في المئة على أنواع أخرى، بالإضافة إلى قانون تنظيم مهنة وسطاء التأمين الذي سيسمح بإنشاء شركات وساطة والذي سيسمح للجال أمام دخول شركات الوساطة الأجنبية التي ستقلل خبراتها في هذا المجال إلى السوق المصرية".

ويؤكد رئيس مجلس إدارة الشركة المصرية لإعادة التأمين جمال حمزة بأن المتغيرات في السوق المصرية تتمحور بشكل أساسي حول تعديل التشريعات القائمة لكي تواكب التطورات الحاصلة، معتبراً أن احتفاظ الدولة بملكية شركات التأمين بات ضد سياساتها.

ويشير حمزة إلى أنه انطلاقاً من كون شركات التأمين الحكومية كبيرة كبرى لتخفيف لدرجة أن من سيقدم على شراء تلك الشركات لا يعرف بالحقيقة ماذا يشترى، لذا لا بد من إعادة تقييم لهذه الشركات من قبل هيئات دولية مع العلم أن هذه الهيئات ستواجه مشكلة اقتصادية تكمن في تقييم المركز المالي وتحديد حجم الاحتياط ونوعية العمل الذي تقوم به تلك الشركات. وقد ينتهي الأمر بتلك الهيئات إلى اقتراح التخلي عن العمالة ففترت عندئذٍ مشكلة اجتماعية. مع العلم أن بعض هذه الشركات عمد في فترة سابقة إلى تخفيض العاملين على التقاعد المبكر عبر دفع تعويض كبير لهم".

وتقدر حصة الشركة من أعمال إعادة بنسبة 15 في المئة من حجم السوق المصرية.



محمد بن أبو الزيد: الخصخصة ستجذب الشركات من القيود وتنشئ صناعة التأمين

الأهلية تلك نظاماً كلياً متطوراً يشمل عملية إصدار الوثائق إلكترونياً. وبالنسبة للمنتجات، فقد أصبحت الشركة وثائق تأمينية جديدة انضمت بها في السوق المصرية تغطي إحداهما الأمراض الحرجة وأخرى لذوي الاحتياجات الخاصة (المعوقين).

أما الزهري فأنهى على نجاح شركات التأمين على الحياة في مصر في مجال تسويق منتجاتها عبر المصارف "أما شركة AMIG المتخصصة في التأمينات العامة، فلا يوجد لديها أي تعاون مع المصارف، ولكن قد ينشأ مثل هذا التعاون في حال فعلاً بتأسيس شركة متخصصة بالتأمين على الحياة". ويبلغ رأس مال الشركة العربية المصرية للتأمين 60 مليون جنيه وهو ضعف القيمة المحددة بحسب القانون المصري المعمول به. ويقدر حجم محافظتها التأمينية بنحو 10 ملايين دولار.

مشاكل التشريع والعمالة

بالإضافة إلى سوق التأمين المصرية، هي الخطى المتسارعة لتعديل التشريعات الناظمة لمطاع التأمين فمنذ نحو 6 أشهر أعدت الحكومة قانوناً جديداً للتأمين وأمل الزهري أن يتم إقراره بالسرعة اللازمة من قبل البرلمان، وأشار إلى أن بعض القوانين مثل قانون الضريبة التي تبلغ نسبتها 20 في المئة تلعب دوراً معيقاً لانتشار التأمين. وهناك توجه إلى إلغاء الضريبة نهائياً عن

نمو سريع للتأمين التكافلي في مصر



عبد الرؤوف قطب



د. محمد يوسف

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

يُمثل التأمين التكافلي، أحد أبرز التحولات في سوق التأمين المصرية في هذه المرحلة، ورغم حداثة هذا النوع من النشاط التأميني الذي بدأ مع شركة بيت التأمين المصري السعودي، قبل عامين، إلا أنه بدأ يستحوذ على اهتمام شرائح جديدة في السوق، وعلى حصة من الأقساط التأمينية ما يجعل في طياته مؤشرات نحو فرص نجاح لهذا النشاط في المستقبل.

و انطلاقاً من هذا الاهتمام، نظمت الهيئة المصرية للمراقبة على التأمين وأخر تموز/ يوليو الماضي "منتدى التكافل" الذي شاركه فيه ممثلون لهيئات الرقابة على التأمين، في المنطقة العربية وبعض البلدان الإسلامية.

رئيس الهيئة المصرية للمراقبة على التأمين د. محمد يوسف رأى أن صناعة التأمين التكافلي في مصر، تعد بمستقبل جيد استناداً إلى مؤشرات النمو العالمي في هذا المجال. ووفقاً لهذه المؤشرات فإن معدل نمو كبير تحقق في أسواق الشرق الأوسط حيث قفز عدد شركات التأمين التكافلي من 30 شركة في العام 1996 إلى 50 شركة في العام 2000. ثم إلى 80 شركة في العام الحالي بإضافة الـ 12 شركة لإعادة التكافل.

معلومات

ومع وجود مؤشرات إلى حاجة السوق

أنت فكرة التأمين التكافلي القائمة على مبادئ الشريعة الإسلامية لتسد هذه الثغرة في السوق، ولتلمى احتياجات شريحة هامة في السوق كانت تتمتع عن شراء بوالص تأمين، ويمكن لس هذا الطلب المتنامي، من خلال زيادة حجم الصيرفة الإسلامية بحيث يبلغ إجمالي أصول واستثمارات البنوك الإسلامية حول العالم اليوم 100 مليار دولار. وفي تلك الأرقام مؤشر على إمكانية نمو حصة التأمين التكافلي من خلال الحاجة إلى تغطية هذه الأموال، وما يجب أن يتم وفق الشريعة الإسلامية أي بمفهوم التأمين التكافلي.

ويضيف قطب: تشير الأرقام إلى أن التأمين التكافلي في مصر يحقق نجاحاً كبيراً رغم بدايته المتأخرة، إذ قفز معدل الأقساط في شركة بيت التأمين المصري السعودي (شركة التأمين الوحيدة) من نحو 10 ملايين جنيه في السنة المالية المنتهية في آذار/ مارس 2004 إلى 15 مليوناً في السنة المالية المنتهية في 31 آذار/ مارس 2005 بمعدل نمو 50 في المئة. ما يميز هذا النوع من التأمين عن التأمين التجاري هو أن المؤمن يشعر بأنه شريك في العملية التأمينية. فهو يحصل على نسبة الغايش ولا يتحمل الخسائر بل إن أصحاب رأس المال يقدمون قرضاً حسناً إلى الصندوق التكافلي في حال خسارته الصندوق. وفي السوق المصرية يتم توزيع 40 في المئة من فائض النشاط التأميني لحملة الوفاق، وبمذهب الباقي وهو 60 في المئة لحملة الأسهم في الشركة.

قريباً الحياة

وعن أنواع التأمين التكافلي المتوافرة في السوق المصرية، وعما إذا كانت الشركة قد باشرت تسويق منتجاتها عبر المصارف، يوضح قطب: "يمارس في التأمين التكافلي نوعان من التأمينات وهما: التأمينات والحياة، لكن الرخصة التي حصلت عليها شركتنا، هي تأمين الملكات والمسؤوليات فقط، لكننا نقوم بدراسة لإنشاء شركة تأمين تكافلي على الحياة، وستكون الأولى من نوعها في السوق المصرية. وطبعاً كشركة بيت التأمين المصري السعودي نقدم منتجات تأمين تكافلية مبتكرة في السوق المصرية، ولا شك أن التكامل أو التعاون مع البنوك كتأمين عبر المصارف نجح في مصر، إنما بشكل كبير في فروع تأمين الحياة والتأمين الشخصي، وبنسبة أقل في فرع الملكات والمسؤوليات. وفي الحقيقة لدينا مصارف من المؤسسات في شركتنا مما يترك فضاءاً كبيراً، وبذلك التمويل المصري السعودي، وتعمل على أن يدخل معنا في

التأمينية المصرية للتأمين التكافلي، إلا أن ثمة عقبات تحول دون انطلاقه فعليه لهذا النشاط لعدة أسباب أبرزها ما يرتبط بالتأمين التشرعيعي بحيث يستلزم استكمال أسس هذا النشاط تعديل القانون الخاص بالإشراف والرقابة على التأمين، إلى جانب صغر حجم السوق التأمينية المصرية، ومساهمة القطاع بإجمالي الناتج القومي مقارنة بدول أخرى ذات أوضاع اقتصادية متشابهة.

ولكن العضو المنتدب لشركة بيت التأمين المصري السعودي عبد الرؤوف قطب يقول لـ "الاقتصاد والأعمال"، أنه رغم تلك العوائق فإن ثمة فرصاً مستقبلية في السوق المصرية لنجاح هذا النوع من النشاط التأميني ولكنه يستلزم مزيداً من الجهد لتحقيق انطلاقه فعليه لهذه التأمينات وتكبير حجم السوق.

وفي ظل هذه الإمكانيات، بدأت شركات تأمين تكافلي عديدة في المنطقة تنظر إلى السوق المصرية كسوق واعدة في مجال التأمين التكافلي، وتبحث عن فرص لدخول تلك السوق.

فرص كبيرة

ويضيف قطب: "إن من أبرز معوقات نمو التأمين في مصر، كما في باقي الدول العربية والإسلامية، هو الزايع البنيوي الذي يحول دون إقبال الكثيرون على شراء التأمين. ومن هذا

للوسطاء.

وفي الختام دعنا قطب إلى ضرورة الاستفادة من خبرات وتجارب الدول التي سبقت مصر في مجال التأمين التكافلي، خصوصاً تجارب بعض الدول العربية مثل السعودية والإمارات، والإسلامية مثل ماليزيا.

شروط النجاح

يجب أن نجاح التأمين التكافلي في السوق المصرية، ومن بالإسراع في إصدار التشريعات والقوانين المناسبة للتأمين التكافلي أو تعديل القانون الحالي، وإلى خلق كيانات لإعادة التأمين التكافلي لطبقة حاجة الشركات المباشرة التي تلجأ حالياً إلى شركات إعادة التأمينية وهذا ما لا يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية، مع العلم أن شركات إعادة التأمينية بدأت تقوم في المنطقة أو أن شركات موجودة دخلت هذا النشاط مؤخرًا مثل المجموعة العربية للتأمين "أريج" إلى جانب شركات إعادة تأمين عالمية، بدأت فعلياً تدرس إنشاء فروع أو شركات إعادة تكافل، على سبيل المثال مجموعة هانوفرري الألمانية. ■

سنوات بغيد قطب: "فني العام 2003 حصل نمو بحدود 24 في المئة في محفظة تأمين الممتلكات وفي العام 2004 نحو 27 في المئة. وكان النمو في العام 2002 تقريباً بحدود 9 في المئة. وفي السنوات السابقة كانت السوق شبه مستقرة دون حصول نمو ملحوظ. ولكن سوقاً مثل السوق المصرية لديها موارد اقتصادية كبيرة، لا بد من أن تحقق محفظة تأمين متعاظمة أو معدل نمو أكبر مما يتم تحقيقه. أما أهم العوامل التي تضعف السوق برأيي فهي ضعف الوعي التأميني أيضاً، والدخل الفردي المنخفض، إلى جانب الإحجام عن شراء التأمين لأسباب دينية كما سبق وأشرت. وهنا يأتي دورنا كشركات تأمين تكافلي وهو سد هذه الفجوة وتلبية احتياجات هذه الشريحة. واعتقد أن الوسطاء يؤدون دوراً هاماً في السوق المصرية، لكنهم ليسوا على المستوى المهني المطلوب، لذلك ندرس هيئة الرقابة على التأمين تعديل القانون بشكل يسمح للأشخاص الاعتباريين (أي الشركات) أن يعملوا في الوساطة، وهناك قانون سيصدر قريباً يسمح للشركات أن تزاوّل مهنة الوساطة مما سيحسن من المستوى المهني

شركة للتأمين التكافلي على الحياة، والتي نتوقع أن نحصل على ترخيص تأسيسها في غضون سنة من الآن. وعندئذ وبالتأكيد سنقوم بتسويق منتجاتنا عبرهم، ولا بد من الإشارة إلى أن معظم الشركات الأجنبية التي دخلت إلى مصر مثل "الينس" و"أليكو" حققت نجاحاً كبيراً، إذ أنها تعاونت مع البنوك لتسويق منتجات التأمين على الحياة".

ويتابع قطب: "كما أن أحد أهم أسباب نجاح تلك الشركات الأجنبية التي دخلت السوق المصرية منذ العام 1998، هو أنها ركزت على أصحاب الدخل المحدود والمتوسط وقدمت لهم منتجات تتوافق مع مبادئهم. وقد ساهمت هذه الشركات في نمو محفظة التأمين حيث فاقت حصتها من الوثائق الجديدة في السوق المصرية، خاصة شركات القطاع العام، وشركات القطاع الخاص الموجودة في السوق منذ 50 أو 30 أو 20 سنة، وتجاوزت حصتها في العام 2004 أي في غضون 6 سنوات 50 في المئة من إجمالي وثائق التأمين المصرية في مصر".

أما التطورات التي تشهدها سوق التأمين المصرية، فهي كثيرة بدأت منذ ثلاث



LIFE
PROMOTION

LIFE IS A STATE OF MIND

منشآت للمشاريع العقارية تتعاون مع أوراكل باستخدام (Oracle E-Business Suite Special Edition)



حسام رافع



حسام نجدي

أخبارت شركة منشآت للمشاريع العقارية ومقرها الكويت شركة أوراكل العالمية لتزويدها بتقنيات النسخة الخاصة لبرنامج وحلول وتطبيقات الحاسب الآلي المعروفة باسم "E-Business Suite Special Edition". وتم تطوير هذه البرامج لساعدة الشركات متوسطة الحجم في إنجاز أعمالها بالسرعة والدقة العالية وبأقل تكلفة ممكنة بالإضافة إلى مساعدة أصحاب الشركات في زيادة التحكم والسيطرة والتنظيم للمصاريف والمشتريات ومستوى المخزون وإتمام معظم أعمال الحاسبة والمشتريات والتقاوير الصادرة عنها.

وتقدم شركة أوراكل حلول تطبيقات جاهزة ومحددة في المجالات المالية، وإدارة العمليات، والمشتريات والمخازن، وذلك لتقديم أعلى مستوى من مراقبة العمل. وقد تم تطويرها خصيصاً لتلائم والمجالات التتبع للشركات متوسطة الحجم.

ويعتبر هذا البرنامج حلاً لشركة منشآت للمشاريع العقارية وكثير من الشركات العاملة في القطاع العقاري في ظل التحديات التي يواجهها هذا القطاع خصوصاً مع تطلب الأسماك الأمر الذي يحكم مراقبة مالية ومحاسبية دقيقة ومتواصلة، وما لا يمكن تحقيقه عملياً إلا عبر برامج معلوماتية متخصصة في إدارة ومراقبة الأداء الإداري والمالي والفني والتقني في سوق تشهد متغيرات كثيرة وفي وقت تجد فيه الشركة في توسيع أعمالها محلياً وعربياً.

إدارة الموارد

ويوفر مساعد نائب رئيس العمليات خالد المطوع بأن منشآت تدير صناعات استثمار عقارية تتجاوز قيمتها 390 مليون دولار، لذا نحن بحاجة إلى نظام إدارة موارد الشركة (ERP) Enterprise Resource Planning الذي يساعدنا على مراقبة كافة الشؤون المالية الخاصة بأعمالنا بطريقة دقيقة ومتطورة.

الشركة العربية للتجارة في سطور

يستمد تنفيذ أنظمة الأتمتة الفعالة لأعمال الزبون البومية وإنزال أحدث البنى التحتية والتطورة الخاصة بأعمال، اهتماماً مزدوجاً لدى إدارة الشركة العربية للتجارة، ومن أجل الجمع بين الكفاءات الحيوية والقدرة المالية والعمل جنباً إلى جنب مع التزويد من العاملين الأسماك لـ MRO، Oracle، software، بات بإمكان الشركة الاهتمام وتقسيم أفضل المشاريع بغض النظر من حجمها وكلفتها.

وتملك الشركة العربية العالية أوسع مجموعة من المنتجات والتوجهات، حيث بإمكان الزبون الاستفادة من الحلول مصنوعة خصيصاً tailored-made لأهم احتياجاتهم.

ويوفر قسم للمعلوماتية في الشركة مجموعة واسعة من الخيارات الختلفة من ذوي المعرفة الختلفة في مجال الحلول المعلوماتية بدءاً من التصميم إلى إدارة الشروع والتنفيذ وصولاً إلى الدعم.

وجاء استخدام هذا البرنامج المعلوماتي في وقت توسع منشآت خدماتها في الكويت والأسواق الخارجية. وعلى الرغم من تركيز أعمالها بشكل أساسي على فرص الاستثمار في القطاع العقاري، فهي تقوم كذلك بتطوير وإدارة الصناديق المحلية والعالمية. كما تمتلك أكبر الشركات العقارية في المدينة المكرمة مكة في المملكة العربية السعودية (برج زرم) الذي تبلغ قيمته 390 مليون دولار. ويخند المطوع إنه نظراً لطبيعة هذا المشروع، قامت منشآت بتطوير منتج استثماري جديد باسم "صكوك الانتداع". ويتيح هذا المنتج لحامله صكوك الحق في الإقامة في الأبنية السكنية التي تحتضن منشآت شراءها لفترة محددة سنوياً، وبإمكان الجمهور شراء هذا المنتج مقابل الدفع مباشرة أو بواسطة تسهيلات مالية.

وعن سبب اختيار شركة أوراكل، تم اختيار تقنيات عدد من الحلول المكنة التي حسم الإطارات عليها، تم اختيار تقنيات النسخة E-Business Suite Special Edition، والخاصة لبرامج وحلول وتطبيقات الحاسب الآلي من برامج إدارة الأعمال المؤسسات متوسطة الحجم الذي تقدمه شركة أوراكل، وذلك لما تقدمه من تركيبة متساقمة من برامج الأعمال النشيطة والصنوعة بدورة تنفيذية سريعة، بالإضافة إلى كون شركة أوراكل اشتهرت على الدوام بالثقة السريعة التي يمكن الاعتماد عليها والتي أسسها من خلال هذا البرنامج، بالإضافة إلى منافسة الحاسبية والمالية المتطورة جداً والتي تحتاجها شركتنا لإدارة أعمالها بنجاح.

تعاون ناجح

ولتنفيذ هذا البرنامج بنجاح، ساهمت فيه كذلك جهود الشركة العربية للتجارة ACC، شركاء أوراكل في الكويت في مجال الحلول المعلوماتية، فقام فريق عمل من ACC بتنفيذ هذا البرنامج وكذلك يتزامن التدريب اللازم للعاملين على إدارة هذا النظام.

وأشار المطوع إلى أن هذا النظام "حول شركة منشآت تحسين أعمال مراقبة أنشطتها وتكوين الرؤية المالية الواسعة التي تساعد على اتخاذ القرار المناسب". وكشفت نائب الرئيس لخطقة الشرق الأوسط ومنطقة أفريقيا لدى أوراكل حسام دجاني بأن "شركة أوراكل قامت بمجهود كبير توفير الحلول للقطاع العقاري مع الشركات المحلية في مجال الحلول". ورغب بربود فعل الزبائن الإيجابية في تقبيلهم لهذا البرنامج، "لا سيما أن القطاع العقاري يواجه تحديات كثيرة خصوصاً في التتمو المالي، وإدارة استثمارات أوسع ومشروع معقدة كثيرة، كما قال دجاني.

وشرح مدير مبيعات Oracle لدى ACC حسام رافع طبيعة هذا البرنامج الذي يشمل إدارة علاقات الزبائن، والأصول والمخازن، والإدارة المالية والمبيعات والمشتريات والتقاير الذكية، باعتباره أن البرنامج قد فتح لشركة أوراكل قطاعاً جديداً وبكامل من السوق. وأضافت رافع: أطلقت الشركة العربية الخاصة للتجارة ACC بالتعاون مع أوراكل المالية تقنيات النسخة الجديدة الخاصة من أوراكل لبرامج وحلول وتطبيقات الحاسب الآلي المعروفة باسم E-Business Suite Special Edition. وقد تم إدخال المزيد من التجهيز والإعداد اللازمين على هذه البرامج لتصبح أكثر جوهرياً للتطبيق لدى الشركات متوسطة الحجم".

تحالف بين "الأهلي المتحد" و"الكويت والشرق الأوسط"

أعلن البنك الأهلي المتحد - مقره الكويت، وبذك الكويت والشرق الأوسط ومقره الكويت أيضاً، عزيمتهما على زيادة التعاون بينهما، ورفعته إلى مستوى التحالف الوثيق في مختلف النشاطات المصرفية سواء في الكويت أو في بلدان مجلس التعاون الخليجي الأخرى. وينطلق هذا التعاون كتحالف من وجود مساهمات مشتركة في الملكية، ومن وجود تكامل بينهما في بعض الأسواق، حيث يستفيد بنك الكويت والشرق الأوسط من التواجد الخليجي للبنك الآخر، بينما يستفيد بنك الأهلي المتحد من بعض مزايا البنك الثاني في الكويت لا سيما المتعلق منها بالصالحات الإيرانية في الكويت. يُشار كذلك أن لدى البنكين رؤية خليجية مشتركة، كما يساهمان وبنسب متفاوتة في ملكية بنك المستقبل الذي تأسس مؤخراً حيث مقره البحرين وله فروع خليجية كانت في الأساس للبنكين الإيرانيين "صادرات إيران" و"ملي إيران" اللذين يشاركان في بنك المستقبل. والواضح أن التحالف المزمع بين "الأهلي المتحد" و"الكويت والشرق الأوسط" أن يرقى إلى مستوى المنهج.

"المركزي" الكويتي يدعو مصرفين لزيادة رأس مالهما

خاطب بنك الكويت المركزي مصرفين كبيرين في الكويت ودعاهما إلى مواصلة أوضاعهما مع شروط "بازل 2" نتيجة للتوسع الذي حققه البنكان في الفترة الأخيرة ما أدى إلى تضائل نسبة رأس المال في كل منهما إلى إجمالي الموجودات. ودعا "المركزي" الكويتي المصرفين إلى زيادة رأس مالهما في مهلة تنتهي عند نهاية العام الحالي؛ وللحروف أن المصرفين المشار إليهما، لهما تواجد واسع نسبياً خارج الكويت. كما يُذكر أن أحد المصرفين أشار إليهما باعتزم في شهر تشرين الثاني/نوفمبر المقبل زيادة رأس المال بنسبة 25 في المئة.

المحتويات

- رئيس البنك الأهلي المتحد عادل اللبان: رؤية واضحة للتوسع 98
- بنك برقان: التركيز على صيرفة التجزئة 102
- "أبو ظبي الوطني" في مصر: خطة توسع متعددة الاتجاهات ... 104
- أخبار المصارف 106

الصيرفة الخاصة في سويسرا

تحركت سوق الصيرفة الخاصة الشهر الماضي في ضوء إعلان مصرف جوليبس باير عن شرائه من بنك سويسرا المتحد (UBS) ثلاثة مصارف خاصة صغيرة وشركة استثمار بقيمة إجمالية بلغت نحو 4,8 مليارات دولار، في مقابل ملكة UBS حصة 21,5 في المئة من "جوليبس باير"، وسوف تضاعف هذه الصفقة الموجودات التي يديرها مصرف جوليبس باير إلى 270 مليار فرنك سويسري وتجعله أكبر مصرف سويسري مستقل للصيرفة الخاصة في سوق تتجاوز فيها عدد المصارف الخاصة 350 مصرفاً. تأتي هذه الخطوة في ظل تراجع جانبية السوق السويسرية للصيرفة الخاصة في الفترة الأخيرة، فعلى رغم أن سويسرا ما زالت تستقطب نحو ثلث الأموال المودعة في مراكز الألفين في العالم، فقد تأثرت المصارف الخاصة ببعض التطورات السلبية التي طرأت مؤخراً لا سيما تراجع أهمية السرية المصرفية في ظل زيادة جهود مكافحة تبييض الأموال، وفرض ضريبة على الفوائد المدخولة لأطراف الاتحاد الأوروبي. كما منح كل من إيطاليا والنمانيا وبلجيكا سمحاً قريباً ما أدى إلى تحويل العديد من المودعين من هذه الدول أموالهم من سويسرا إلى بلدانهم الأم. وقد تراق ذلك مع تراجع تدريجي في التدفقات النقدية الجديدة من الخارج، في ظل قيام عدد من العملاء الأغنياء بسحب أموالهم من سويسرا سعياً وراء التوظيفات التي تعزز العوائد والأرباح. وجاءت الأوضاع العامة لتزيد صعوبات العمل التي تواجهها المصارف الخاصة للمتوسطة السويسرية في منافسة المصارف السويسرية الكبرى والتي استطاعت أن تتجاوز التغيرات السلبية في السوق المحلية عبر التوسع الخارجي من خلال الاعتماد على هجمتها الكبير وانتشارها الجغرافي الواسع نسبياً في الأساس. والواقع أن "جوليبس باير" في خطوته هذه قرر أن يتبع السياسة نفسها حيث قرر تعزيز عمله في فرع دبي بالإضافة إلى التوسع في أميركا اللاتينية وأوروبا الشرقية، وهو يراهن على قدرته في تقديم مستوى عال من الخدمات المباشرة لعملائه ليتمكن من منافسة المصارف السويسرية الكبرى التي تعتمد بشكل متزايد على مكثنة العمليات لتحقيق الاقتصادات الحجم، لكن التحدي بالنسبة لمصرف جوليبس باير وغيره من المصارف الخاصة متوسطة الحجم هو كيفية الحفاظ على الخدمة المميزة مع مواجهة التكاليف التنافسية في قطاع الصيرفة الخاصة نتيجة تزايد أعباء الالتزام بمطالبات مكافحة تبييض الأموال وللنظريات الرقابية الأخرى. ■



عادل الناهيان

رئيس البنك الأهلي المتحد عادل الناهيان:

رؤية واضحة للتوسع

القامة - طارق زهان

يسير البنك الأهلي المتحد، بخطى ثابتة نحو تكريس نفسه مجموعة مصرفية إقليمية، وامتداداً واضحاً ستراتيغية توسعية واضحة المعالم، تقوم على النمو الذاتي والدمج عبر تملك مصارف أخرى في المنطقة العربية وخصوصاً الخليجية. فقد تمكن "الأهلي المتحد" وهو البنك الذي تعود نشأته إلى العامين 2000-2001 نتيجة سلسلة من عمليات الاندماج بين كل من البنك الأهلي التجاري في البحرين، وبنك الكويت للتحد، وبنك البحرين التجاري، من توسيع وجوده في البحرين نحو كل من الكويت وقطر وعمان وإيران لترتفع أرباح البنك خلال خمس سنوات من 40 إلى 106,5 مليون دولار أميركي، بمعدل مرتين ونصف.

يقول الرئيس التنفيذي للمجموعة، والمعضو المنتدب عادل الناهيان، "وضع البنك خطة ستراتيغية، هدفها التواجد في دول مجلس التعاون الخليجي، وكل من العراق وإيران، بوصفها أسواقاً ذات أولوية بالنسبة للبنك على أن يتبعها في مرحلة لاحقة أسواق ذات أهمية ثانوية، وتشمل كلاً من مصر وليبنان، وذلك من طريق تملك حصص في مصارف مختارة من المصارف المحلية العاملة في تلك الدول. وتتميز الدول الخليجية بالمشابهة، إذ تمتلك اقتصادياتها بشكل كبير على النفط والغاز، ومتوسط الدخل فيها مرتفع باستثناء العراق الذي لا يعكس اقتصاده الحالي إمكاناته. كما إن فائض الدخل في تلك الدول قد أدى إلى خلق طبقة متوسطة، تعد الفئات الأساسية لصيرورة الأثراء، وتوفر أرضية صلبة، لتسويق منتجات البنك الاستثمارية القادرة على استيعاب تلك الفوائض والتي تتناسب مع مختلف شرائح العملاء، والسعي مستقبلاً إلى التواجد في كل من مصر وليبنان، مرده إلى ارتباطهما الوثيق بدول الخليج، وبالتالي رغبة البنك بمقابلة حاجات عملائه من الخليجيين في تلك الدول، وحاجات الجاليات المصرية والسعودية في الدول الخليجية".

عام التوسع الخليجي

ويضيف الناهيان: "شكل العام 2004 محورياً أساسياً في انطلاق البنك نحو تحقيق أهداف التوسعية المستقبلية، فبعد رفعه نسبة مساهمته في بنك الكويت والشرق الأوسط إلى 48 في المئة، تمكن البنك الأهلي المتحد من دخول

سوق جديدة واعدة من الأسواق الخليجية، وهي السوق القطرية. إذ تتميز قطر بتنامي مواردها، نتيجة زيادة أسعار البترول والغاز وتنامي الصناعات البتروكيماوية، وتتبع نظرة تنموية شاملة في مختلف المجالات، ولا سيما من حيث التحرر من القيود على الاستثمار الأجنبي وتحسين المناخ الاستثماري. كما قام "الأهلي المتحد" بوضع نحو 200 مليون دولار، في رأس مال البنك الأهلي في قطر، فتملك نسبة 40 بالمئة من أسهم هذا البنك، ووقع عقداً لإدارته لمدة عشر سنوات. ثم أقدم "الأهلي المتحد" بالاشتراك مع بنكي صادرات إيران و"ملي إيران"، على تأسيس بنك المستقبل برأس مال 99 مليون دولار مقسم بالتساوي بين البنوك الثلاثة. وكان الغرض من بنك المستقبل تملك فروع البنكين الإيرانيين في البحرين (3 فروع) وقطر (فروع واحد) وعمان (فروعان) ومن ثم تأسيس فرع في جزيرة كيش - إحدى الجزر الإيرانية - التي تجهيز وجود المصارف الأجنبية، لتكون أول موطن قدم له "الأهلي



هدف البنك الأهلي المتحد التواجد في جميع دول الخليج



الفروع المصرفية الأجنبية غير محلية في أسواق مشبعة



المتحد" في السوق الإيرانية. وفي هذا الإطار أنجز بنك المستقبل تملك الفروع المذكورة في البحرين، ويستعد حالياً للانتهاء من الترخيص والحصول على الموافقات من السلطات الرقابية، لإنهاء إجراءات التملك في قطر وعمان. وحصل بنك المستقبل على موافقة البنك المركزي لفتح الفرع في كيش، بانتظار أن تسمح القوانين الإيرانية بإنشاء فروع لـ بنك المستقبل في الداخل الإيراني.

ويؤكد الناهيان، أن بنك المستقبل ليس البديل عن شركات محاطة مع البنوك المحلية في عمان، وفي إيران عند توافر الإطار القانوني المناسب، على أن تشهد المرحلة المقبلة عمليات تملك أيضاً في كل من الإمارات والعراق. مشيراً إلى حصول البنك الأهلي على رخصة لاقامة فرع في العراق، غير أن الظروف الأمنية الحالية تدفع البنك إلى تملك حصصاً في أحد البنوك المحلية العراقية وتولي إدارته، ما يسرع من عملية الدخول إلى السوق العراقية.

وعلى الرغم من قناعة البنك بالفرص المتوافرة في السوق السعودية، يلفت الناهيان إلى أن القوانين السعودية لا تتيح للبنك التملك في إحدى المؤسسات القائمة. كما أن حجم هذه السوق وحجم المؤسسات المالية العاملة في المملكة يحولان دون شراء حصص مؤثرة في أحد البنوك القائمة حالياً، ما يشكل دالة على مطابقة الأهلي المتحد ما بين قدراته وطموحاته التوسعية.

وضوح في الرؤية

ويمك "الأهلي المتحد" تصوراً واضحاً لحجم شبكة فروع في البحرين والدول التي

الشركة السعودية العامة للتأمين ش.م.م

Saudi General Insurance Co. E.C.

General Agent: Saudi General Investments Trading & Services Co.
(Member of Abdulaziz A. Al Sulaiman Group of Companies)

أكثر من ثلاثين عام في مجال التأمين
Over 30 Years of Insurance Services



جميع فروع التأمين All Classes of Insurance

حاصلة على شهادة أيزو ٩٠٠١:٢٠٠٠
ISO 9001:2000 Certified Company



الدمام
هاتف: ٨٧٤٣٨٥ (٠٣)
فاكس: ٨٧٤٣١٧ (٠٣)
ص.ب. ١١٢٠ الدمام ٣١٤٣١

الرياض
هاتف: ٤٧٧٩٩٨ (٠١)
فاكس: ٤٧٧٩٣٢٠ (٠١)
ص.ب. ٥٥١٦ الرياض ١١٤٦٢

الإدارة العامة - جدة
هاتف: ٤٦١١٦١ (٠٢)
فاكس: ٤٦١١٧٢٠ (٠٢)
ص.ب. ١٨٦٦ جدة ٢١٤٤٦

Head Office Jeddah
Tel.: (02) 4516610
Fax: (02) 4511720
P.O.Box 1866 Jeddah 21441
Email:

Riyadh
Tel.: (01) 4779998
Fax: (01) 4799920
P.O.Box 5516 Riyadh 11462
Email:

Dammam
Tel.: (03) 8574385
Fax: (03) 8572317
P.O.Box 1120 Dammam 31431
Email:

Mailto:sag@saudgeneralinsurance.com.sa

Mailto:riy@saudgeneralinsurance.com.sa

Mailto:jed@saudgeneralinsurance.com.sa

يتواجد فيها من خلال شركاته الزميلة. ويقول المبلغان، وفقاً لما تشهده السوق البحرينية، من تطور ديموغرافي وسكاني تظهر الحاجة إلى إضافة فرع كل ثلاث أو أربع سنوات مع التركيز على زيادة عدد قنوات التوزيع البديلة الإلكترونية، نظراً لكونها أقل كلفة من التوسع من خلال الفروع، وللقوة المضافة التي تقدمها لقاعدة الزبائن. وتضم شبكة فروع بنك الكويت والشرق الأوسط 17 فرعاً، وهناك خطة إضافية نحو 12 فرعاً، نظراً لحجم السوق الكويتية والحاجة إلى التواجد في بعض الأماكن ذات الكثافة السكانية. وفي قطر يملك البنك الأهلي 8 فروع وسوف يتم افتتاح فرع أو فرعين إضافيين قبل نهاية العام الحالي. ومع توقع زيادة سكانية كبيرة في قطر ناتجة عن ارتفاع التواجد السكاني الأجنبي بالتزامن مع كثرة المشاريع التي سوف تشهدها مستقبلاً، هناك توجه لدى الأهلي في قطر، إضافة ثلاثة إلى أربعة فروع خلال السنوات الأربع المقبلة.

وعلى رغم ما تشهده السوق الخليجية من ارتفاع في أسعار الأسهم المحلية، يبرز استمرار "الأهلي المتحد" بالتوسع من خلال تملك حصص في بنوك قائمة، عوضاً عن التواجد المباشر من خلال الفروع. وفي هذا الإطار يشير المبلغان إلى أن "الستراتيجية للبنقة من قبل البنك تسرع عملية الدخول إلى الأسواق الجديدة، إذ تمنح البنك فرصة للتواصل مع قاعدة جاهزة وثابتة من العملاء والعمل على تطويرها وتوسيعها. فعلى سبيل المثال تتمتع البنوك القائمة في العراق بميزة التواجد والكيان، على الرغم من محدودية حجم أعمالها. وفي ظل تشبع السوق المصرفية في الإمارات، فإن المشاركة مع بنك قائمة، تشكل الطريقة المثلى لدخول السوق الإماراتية."

ويضيف، "لقد بدأ" الأهلي للتحديث مشوار التملك في العام 1999 حيث لم تكن أسعار الأسهم على مستوياتها الحالية، فالطفرة في الأسعار بدأت بالظهور منتصف العام 2003، والبنك لا يقيم صفقة لا تحقق عائداً اقتصادياً مريحاً للمساهمين على المدى المتوسط والطويل. كما أن هناك بعض الظروف التي تشجع البنك على عقد الصفقات رغم ارتفاع الأسعار. ففي الوقت الذي كان فيه "البنك الأهلي" في قطر خارجاً من مرحلة انتقالية تمت إدارة البنك المركزي القطري نتيجة للتحديات الائتمانية التي عانى منها. أنجزت صفقة تملك بنسبة 40 بالمئة من إجمالي رأس المال عن طريق زيادة رأس

المال غطاهما الأهلي المتحد بالكال من دون اللجوء إلى عملية شراء أسهم من قدامى المساهمين في البنك القطري.

الأولوية للأفراد

وعن القطاعات المصرفية الرئيسية التي ينفذ فيها البنك يقول الليان، "يرتكز عمل البنك على تنمية قطاع صيرفة الأفراد المرتبط ارتباطاً وثيقاً بالتوسع الجغرافي. ويسعى البنك إلى توسيع قاعدة عملائه وجعل خدمات وأدوات التجزئة المصدر الرئيسي للإيرادات والأرباح".

ويكثف إلى أن "توسع البنك في صيرفة الأفراد يقابله تحفظ في تقدير المخاطر الائتمانية والتعدد في أخذ المخصصات رغم جودة الضمانات الملقحة من القروضين والتحسن المستمر في الحالة الاقتصادية، وهو ما يبرز الارتفاع الكبير في مخصصات خسائر الائتمان وبنسبة 131 في المئة ما بين العامين 2003-2004. كما أن تركيز البنك على نوعية وجودة الفروض وسعيه إلى اجتذاب نوعية معينة من العملاء، انعكس ارتفاعاً يقابله في معدلات الزيادة في المحفظة الائتمانية لـ"الأهلي المتحد"، نسبة إلى باقي المصارف الخليجية، وبلغ مع نهاية العام 2004 نحو 16 في المئة مقارنة بالعام 2003.

وإضافة إلى امتناعه عن الإقراض من دون توازن بياناته مالية أو ضمانات واضحة (name landing)، يضع الأهلي المتحد قيوداً معينة على التمويل وخصوصاً تمويل الأسهم والعقار. تشمل القيود تلك المحددة من قبل الجهات الرقابية، إضافة إلى قيود داخلية من حيث نسبة التغطية المطلوبة وحجم وطبيعة الأسهم المقبولة".

والى خدمات الأفراد التقليدية يقدم البنك أدوات استثمار، لاستثمار فوائض أموال الأفراد من مختلف الشرائح. فخلال العام 2001 أنجز الأهلي المتحد شراكة استراتيجية مع كل من "ملون" في قطاع الأسهم والسندات و"هندوسون" في قطاع العقارات، بغرض توفير حزمة متنوعة من المنتجات الاستثمارية العالية، من خلال جهات دولية متخصصة في إدارة الأصول والصناديق الاستثمارية".

ويضيف الليان: "احتل البنك خلال العام المنصرم مركزاً مميزاً بين البنوك المصنفة للخصائير في الخليج" لافتاً إلى أن الحضور والتفوق اللذين تتمتع بهما كبرى البنوك الأجنبية في هذا القطاع، مرعباً أي ميزتين أساسيتين هما: ميزة الحجم أي الموارد الرأسمالية والتي تمنحهم القدرة على

توسع مدروس في الإقراض

الشراكة مع المصارف المحلية الطريق الأسرع للتوسع

تحمل قسم أكبر من التمويل وثانياً الخبرة الفنية والكوادر لاسيما في تمويل المشاريع المتخصصة التابعة لمؤسسات وهيئات حكومية أو شبه حكومية.

أما من حيث الخدمات المصرفية الإسلامية، فإن البنك حاضراً في قطاع صيرفة الجملة وعلى مستوى عمليات الخزينة، من خلال التعاون للمصرف مع كافة المؤسسات الإسلامية الموجودة، وللشراكة في بعض العمليات التمويلية للشركات وفق الصيغ الإسلامية.

وعلاوة على غياب الكامل لـ"الأهلي المتحد" عن قطاع التجزئة الإسلامية، يعمل البنك حالياً على الإفادة من قيام البنك المركزي القطري بالسماح للمصارف القطرية التقليدية، بتأسيس فروع إسلامية مستقلة من خلال تأسيس فرع إسلامي لـ"البنك الأهلي" في قطر، يعني طرح أدوات وخدمات إسلامية للأفراد والشركات على أن تنطلق أعماله أواخر العام الحالي أو مع بداية العام المقبل.

المرحلة الجديدة

مع نهاية العام 2004، قام البنك الأهلي المتحد بإصدار أسهم جديدة عددها مليار سهم صحت زيادة بقيمة 450 مليون دولار ورفعت رأس المال إلى 1.1 مليار دولار أمريكي، وتمت هذه الزيادة وفقاً لهندسة مالية مركبة غير تقليدية تسند رأس المال

الكويت والشرق الأوسط بنك تابع لـ "الأهلي المتحد"

رفع البنك الأهلي المتحد حصته في بنك الكويت والشرق الأوسط إلى 75 في المئة من رأس المال. إذ أعلن عن شراؤه 138.2 مليون سهم إضافي من أسهم بنك الكويت والشرق الأوسط، الذي قام بدوره بشراء عدد 70 مليون سهم أخرى كاسهم خزينة في صافين بلغ إجمالي قيمتهما 427.9 مليون دولار.

ينسب متوازنة Tier 1 & Tier 2 Capital إلى أن الأسهم المصدرة هي أسهم تفضيلية تحقق عائداً خلال أول ثلاث سنوات بنسبة 5 بالمئة زيادة عن سعر الليبور، وفي نهاية ثالث سنة سيتم تحويل نصفها إلى أسهم عادية ليرتفع عدد الأسهم من 2,6 مليار سهم إلى 3,1 مليار سهم، والنصف الآخر 225 مليون دولار سوف يستثمر على ما هو وبالعائد نفسه لمدة سبع سنوات. والهدف من تلك التركيبة أن الجزء القابل للتحويل عملياً يعقد جزءاً من رأس المال الأساسي للبنك Tier 1 Capital ولكن تكلفته على البنك لا تؤدي إلى Dilution، أما النصف الثاني فسوف يصبح عملياً مالياً لأجل قروض سنوي يدخل ضمن Tier 2 Capital للبنك بعائد 1,5 في المئة زيادة عن سعر الليبور.

ويقول الليان: "التوسع الإقليمي يستدعي توازن رأس المال المطلوب قبل البصول إلى أي عملية مشاركة أو تملك، ولذا يتوجب على البنك أن تكون معدلات رأس ماله مرتفعة تفوق احتياجاته الآنية، فحالاً معدل كفاءة رأس مال البنك هو بحدود 21 إلى 22 في المئة وهو ما يوقع المعيار العالمي للحد الأدنى المطلوب من الرقيب ونسبته 2، ولذا وبالتالي فإن هذا المفاضل في الموردين الرأسمالية وإن كان لا يتناسب مع العرف العالمي للاستخدام الأمثل لهذه الموارد، إلا أنه يوفر مسبقاً الطاقعة الكافية والمقدرة الخاصة من حيث ملاءمة رأس المال لقطط الخرس التوسعية للرافعة". ويبلغ الليان إلى أن قدامى المساهمين في البنك قد غطوا الأغلبية العظمى من هذا الاكتتاب، وشمل الاكتتاب في الأسهم الجديدة عدداً من المؤسسات الخليجية منها "التأمينات العامة في قطر" و"بنك أوال السعودي" للوجود في البحرين وذلك في ظل رغبة بإدخال مساهمين مؤسسين جدد، يتصالحون بالاستثمارية وبطبيعة استراتيجية، وبساحتهن في تنوع الملكية وإعطاء البنك صفة خليجية أوسع.

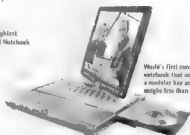
في ظل هذه المعطيات، بالإمكان القول أن "البنك الأهلي المتحد" قد ارتقى بسرعة قياسية إلى مرتبة المجموعات الإقليمية، وهو مؤسسة مالية قادرة على خدمة العميل في أسواق متعددة. ويظهر أن العام 2005 سوف يكون عام قطب الثمان، فخلال النصف الأول حقق "الأهلي المتحد"، أرباحاً صافية بلغت 78,6 مليون دولار أميركي بزيادة مقدراها 25 في المئة مقارنة مع أرباحه نفسها العام الماضي. وبلغ إجمالي أصول البنك 8,8 مليارات دولار أميركي مدعوماً بموارد الرأسمالية قدرها 1,5 مليار دولار أميركي. ■

Enhancing your mobility

The LIFEBOOK S Series featuring Intel® Centrino™ Mobile Technology, is wireless mobility at its best – in the office, on the move or at home. Thanks to its flexible configuration options, extreme reliability, extensive security features and powerful tools, the LIFEBOOK S enhances your productivity and delivers fast return on investment. So aim higher – the sky's the limit.



Only 1.3 kg
The World's Lightest
Fully Equipped Notebook



World's first convertible
notebook that includes
a modular bay and
weighs less than 2kg.



LIFEBOOK P7010

- Intel® Centrino™ Mobile Technology
- Intel® Pentium® M Processor 723 (1.70 GHz, 2MB/2,400 MHz FSB)
- Intel® 855 GM chipset
- Intel® PRO/Wireless 2200 Network connection
- Microsoft® Windows® XP Professional
- 512 MB Memory + 60 GB HDD
- Microsoft® DVD/CD-RW
- 0.8" wide format XGA Crystal View TFT Display
- 2 x USB 2.0 + 1 x IEEE1394
- 1 x CP Card Slot + 1 x SO/MMC/Memory stick slot
- 1 type II PC Card slot + LAN/Modem
- 3 Years Warranty

LIFEBOOK T4010

- Intel® Centrino™ Mobile Technology
- Intel® Pentium® M Processor 725 (1.60 GHz, 2 MB/2,400 MHz FSB), Intel® 855 GME chipset
- Intel® PRO/Wireless 2200 Network connection
- Microsoft® Windows® XP Tablet PC Edition 2005
- 120/50 MB DSH/SONIAH (PC2700, DDR333)
- Modular DVD RW Double Layer
- Hard disk 60 GB + LCD 12.1" XGA + VSD SRK Modem
- 100/1000 Mbps GbLAN
- 1 x docking connector for optional Port Replicator
- 1 x MS/SD Card Slot + 2 x USB 2.0 + 1 x IEEE1394 Firewire
- 1 x infrared link + 1 type II PC Card slot + 1 x VGA
- Security Panel with Pin Code + 3 Years Warranty

LIFEBOOK S7010

- Intel® Centrino™ Mobile Technology
- Intel® Pentium® M Processor 735 (1.70 GHz, 2MB/2,400MHz FSB) Intel® 855 GM chipset
- Intel® PRO/Wireless 2200 Network connection
- Microsoft® Windows® XP Professional
- 512 MB DDR333 SDRAM (PC2700)
- Modular DVD/RW
- HDD 80 GB
- 3 x USB 2.0 + Firewire
- GBLAN + VSD Modem
- Bluetooth V1.2 + Only 1.75 kg
- 3 years warranty



Duba: Alchemist Computers LLC 04-3933233, Advanced Business Computers 04-3934400, Al Behar Technological Supplies 04-3455168, Apex Computers LLC 04-3589822, Artes Raza Computers 04-3519351, CAI Gulf 04-2311140, Carapell Computers 04-3592578, Compamass 04-3595801, Compulife 04-3522380, Computer Trading 04-3826781, Hexagon Computers 04-3565738, Integrated Data Systems 01-3365571, Juristic Technologies 04-3568905, Lucky Star Computer 04-3514444, Metropolitan Computers 04-3523136, PC Center LLC 04-2840750, Saman Computers 04-3556896, Shahrat Electronics 04-2228300, TCOM LLC 04-3823779, Virgin MegaStore + Hardware 04-3513875, Zain City Centre 04-2841412, Mercata 04-3447702

Abu Dhabi: Alpha Data 02-6714068, Endrom 02-6449088, GHCA Information Technology 02-6277100, Integrated Data Systems 02-6441788, Virgin MegaStore 02-6447513

Intel, Intel logo, Intel Inside logo, Intel Centrino, Intel Centrino logo, Intel Atom, Intel SpeedStep, Itanium, and their use are a registered or registered trademarks of Intel Corporation or its subsidiaries in the United States and other countries.



MOBIL
TECHNOLOGY



جونان إبراهيم

بنك برقان: التركيز على صيرفة التجزئة

فروعاً، حيث سيضيف إلى شبكته الحالية نحو 16 فرعاً خلال العامين المقبلين مع الاستمرار في تفعيل قنوات التوزيع الإلكترونية البديلة، بالبناء على استثمارات البنك في التكنولوجيا واستغلالها لخدمة العملاء.

الخدمات المصرفية الخاصة

ولابد من الإشارة إلى أن الأهمية التي يوليها البنك لقطاع صيرفة الأفراد، لا تشكل الصفة الوحيدة في استراتيجية عمل البنك؛ ويقول لهون: "يشهد البنك توسعاً نحو الأسواق العالمية من خلال قطاع المؤسسات المالية، بوصفها سوق عمل جديدة للبنك ومصدراً إضافياً للدخل غير مقيد بالضوابط التي وضعها البنك المركزي لنسبة القروض إلى الودائع؛ كذلك فإن الخدمات المصرفية الخاصة، تشكل قطاعاً آخر يعمل البنك على الإفادة منه وتوفير تشكيلة متنوعة من المنتجات والخدمات، لاسيما لخدمة الأسواق الداخلية في ظل التوجه الحالي للاستثمار في الأسواق المحلية والخليجية في ظل ما تشهده المنطقة من نمو وما تتضمنه من فرص، وكذلك من خلال الشراكة مع مؤسسات مالية محلية ودولية لتوفير منتجات وخدمات استثمارية وفقاً لاستراتيجية الهندسة المفتوحة Open Architecture".

الادارة الرشيدة

خلال العام 2004 بتطورات عدة، فقد بدأ



**تطوير الإطار التنظيمي
لتعزيز الإدارة الرشيدة
والحوكمة**



يبدو أن التركيز على قطاع صيرفة الأفراد يشكل عنوان التوجه الاستراتيجي لبنك برقان خلال المرحلة المقبلة. إذ يرى الرئيس التنفيذي للبنك، جوناثان لهون أن خدمات ومتطلبات جوناثان لهون أن خدمات ومتطلبات التجزئة تشكلان المصدر الأساسي للمدخل والنمو الذي يهدف البنك إلى تحقيقه خلال السنوات المقبلة. ويشير إلى أن صيرفة الأفراد تشكل المدخل الذي سيمكن "برقان" من بناء اسمه التجاري كمحور أساس لاستراتيجية البنك العامة وبالتالي زيادة حصته السوقية وتنمية الأرباح والعائد.

خلال العام 2004 حققت مجموعة الخدمات المصرفية للأفراد في بنك برقان زيادة في ربح التشغيل بنسبة 13 في المئة، وشهدت أصول هذه المجموعة نمواً بنسبة 8 في المئة، ويقول لهون: "يعمل البنك على تطوير قدراته في صيرفة التجزئة، على الرغم من إدراك أن الاستثمار في هذا القطاع مكثف وطويل الأمد. غير أن الضوابط التي وضعها البنك المركزي لنسبة القروض إلى الودائع سوف تساهم بزيادة المنافسة وتسمح للمصارف للتوسعة والصيرفة الحجم بزيادة حصتها السوقية من القروض والودائع".

كما يركز البنك على خدمة مختلف شرائح العملاء، بدءاً من ذوي الدخل المنخفض وانتهاء بأصحاب الثروات، وإعانة هيكلية فروعه بما يتناسب مع حاجات كل شريحة من العملاء، إضافة إلى خدمة الجاليات العربية والأجنبية العاملة في الكويت، وقد عقد البنك تحالفات مع مجموعة من المصارف في الهند والفلبين ولبنان ومصر وغيرها لتبادل تسويق الخدمات، إضافة إلى تمتع البنك بالقدرة على ابتكار أدوات وخدمات مصرفية جديدة من بطاقات ائتمان وغيرها قادرة على اجتذاب الزبائن، والسعي نحو رفع عدد فروع البنك بحلول العام 2007 إلى نحو 40

بنك برقان بتطوير إطاره التنظيمي ليتوافق مع قواعد ومبادئ الإدارة الرشيدة والحوكمة. حيث تم اتخاذ جملة إجراءات أبرزها انتخاب مجلس إدارة مكون من أعضاء غير تنفيذيين يمارس سياسة الرقابة على الإدارة من خلال شبكة من اللجان المتخصصة. وتم تحسين الرقابة الداخلية من خلال تعزيز عدد من المهام وتفعيل دور الرئيس التنفيذي ومسؤوليات إدارة المخاطر، وشكل البنك أول شركة مبرجة في سوق الكويت للأوراق المالية ومن أوائل البنوك الإقليمية التي باشرت في تعميم تفاصيل سياساتها وإجراءاتها المتعلقة بالإدارة الرشيدة في تقريرها السنوي للعام 2004.

كما شهد البنك خلال العام المنصرم، نمواً في إيرادات الفوائد وتحسناً في التكاليف، ما أدى إلى زيادة في صافي الربح بنسبة 45 في المئة ليصل إلى ما يقارب 10,13 مليون دولار أميركي. ويذكر أنه تحسن الأداء إلى زيادة العوائد للمساهمين على مدى السنوات الثلاث الماضية حيث وصل متوسط العائد على حقوق المساهمين نهاية العام 2004 إلى معدل 13,68 في المئة.

ويبقى التحدي الأساسي في قدرة البنك على تحقيق تطلعاته المالية المعلنة للعام الحالي، وتحديداً رفع صافي الأرباح إلى 129,5 مليون دولار أميركي، ومتوسط العائد على حقوق المساهمين إلى 17,1 في المئة وتحسين مؤشر الكفاءة من 30 في المئة نهاية العام 2004 إلى 28 في المئة مع انتهاء العام الحالي 2005. ■

خدمات لوجيستية تفوق التوقعات



إن حلولنا المبتكرة والمبتكرة سوف تجعل من خدماتنا اللوجيستية المتكاملة عملاً رابحاً وقاسية في أي سوق تود دخوله.

فسواء كانت مخازن مجهزة أو خدمات نقل كاملة أم سلطة حلول شاملة، فندى شركة بي دبليو سي لوجيستكس الأنظمة المتطورة والفكرة العالمية لمعالجة المشاكل التي قد تطرأ على أعمالك.

تُرى إلى أي مدى تطمح للوصول؟



www.pwclogistics.com

أفغانستان أذربيجان البحرين البرازيل الصين هولندا هونغ كونغ العراق اليابان الأردن الكويت
لبنان ماليزيا المكسيك عمان باكستان الفلبين قطر المملكة العربية السعودية سنغافورة أفريقيا الجنوبية
كوريا الجنوبية تايلاند تركيا دولة الإمارات العربية المتحدة بريطانيا الولايات المتحدة الأمريكية فنزويلا فيتنام





عبد العزيز الأعصر

"أبو ظبي الوطني" في مصر خطة توسع متعددة الاتجاهات

في السنة خلال السنوات الثلاث المقبلة.
وقال عبد العزيز الأعصر إن البنك الذي بدأ برأس مال لا يزيد على 2,5 مليون دولار وتمت زيادته إلى 50 مليوناً حالياً.

وأشار إلى أن البنك بدأ عمله في السوق المصرية كبنك يمول الشركات وتحديداً في مجال التجارة الخارجية والأعتمادات المستندية، إلا أنه منذ ثلاث سنوات بدأ في التحول والدخول بقوة في مجال التجزئة المصرفية التي تمثل حالياً نسبة تتراوح بين 8 إلى 10 في المئة من إجمالي المصطفة. ومن المخطط أن تتفوق هذه النسبة إلى 40 في المئة خلال السنوات الثلاث المقبلة.

وقال المدير الإقليمي لبنك أبو ظبي الوطني: "تمنّ نعمل مع الشركات الكبرى المحلية وللمتعددة الجنسية، ونركز بصفة خاصة على خدمة نشاط الشركات الإماراتية والمحلية في مصر، ومنها على سبيل المثال الشركة العربية المشتركة للاستثمار وشركة أبو ظبي للفنادق وشركات ماجد العظم وطيران الإمارات وطيران الخليج".

تنويع الخدمات

وحول ما يتردد بشأن عمليات الاستحواذ والدمج المصرفية المتواليّة في السوق المصرية، قال الأعصر: "ليس لدينا أية خطط للاستحواذ على بنك آخر في مصر لأننا بنك كبير ولنا في حاجة للاستحواذ ولدينا حجم عمليات كبير. وعلى الرغم من أننا نتجه إلى التوسع إلا أننا نتبع سياسة متحفظة في منح الائتمان وننتقي العملاء وبالتالي ليس لدينا مشاكل في المصطفة. والعملاء غير للتطمين في السداد عديم محدود للغاية، إلى جانب وجود احتياطات ومخصصات



تعزيز الخدمات لكبار العملاء والأفراد



■ يستند بنك أبو ظبي الوطني في إطلاق خطة توسع مطوحة في السوق المصرية بدأ بتفتيتها مؤخرًا، إلى ما يعتبره نجاحاً للسياسات النقدية والاقتصادية التي تطبقها حكومة ن. أحمد نظيف يدعو أن حصاد هذه السياسات انعكس إيجاباً على أداء البنك ومنحه حافزاً إضافياً للتوسع.

وقال المدير الإقليمي لبنك أبو ظبي في مصر عبد العزيز الأعصر لـ "الاقتصاد والأعمال": إن هذا التوسع يخلط من فلسفة نعمل في إطارها منذ أن دخلنا السوق المصرية في العام 1975 وهي انشغالاً تات لننتهز فرصة استثمارية مؤقتة ولا لنسحب عندما تتعرض السوق لأية هزات، بل جئنا لبنقى ونسهم. وحتى في الفترات الصعبة لم نفكر حتى في تقليص النشاطات..."

توسع متعدد الاتجاهات

وحول ملامح خطة التوسع التي يعتمد عليها البنك، يقول الأعصر أنها تسيّر في اتجاهات متعددة حيث تشمل التوسع الجغرافي بزيادة عدد الفروع من 18 إلى 24 فرعاً لتوسيع نشاطه إلى مناطق جديدة مثل شرم الشيخ والغردقة والأقصر وأسوان وبور سعيد.

كما تشمل خطة التوسع الدخول بقوة في مجال التجزئة المصرفية ونشر آلات الصرف الآلي، والتوسع في محفظة القروض البالغ حجمها حالياً 500 مليون دولار (تحو 3 مليارات جنيه) بعدما كانت 300 مليون دولار قبل عامين. وتخطط لكي يصل حجم هذه المحفظة إلى 800 مليون دولار خلال العامين المقبلين. وأبدى الخطة للوصول بحجم الودائع إلى مليار دولار خلال الفترة نفسها مقابل 700 مليون حالياً. ومن الطبيعي أن انعكس هذا التوسع على تدفق الخدمات المصرفية التي يقدمها البنك لعملائه حيث قررنا الدخول في مجال الخدمات الشخصية مثل تمويل شراء السيارات والشقق السكنية. كما انعكس ذلك على عدد العاملين في البنك الذي ارتفع من 240 موظفاً قبل عامين إلى 360 موظفاً حالياً، وسيزداد العدد بنسبة 40

جيدة.
وقال الأعصر: "إن من أبرز ملامح استراتيجية عمل أبو ظبي الوطني في مصر في المرحلة المقبلة هو تعزيز الخدمات لعملائه من كبار المستثمرين الإماراتيين في السوق المصرية حيث نقدم خدمات بيع وشراء الأسهم لحسابهم في البورصة المصرية.

وأضاف: "إننا نواهم على مستقبل سوق التجزئة المصرفية في مصر استناداً إلى النمو الكبير الذي تحقّقه هذه السوق وعدد السكان البالغ 72 مليون مواطن رغم المشاكل القائمة حالياً في سوق التجزئة نتيجة قصور الأنظمة. ونحن لدينا حالياً عشرة آلاف بطاقة موزعة بين الفيزا والماستر ونخطط لإصدار 50 ألف بطاقة خلال السنوات الثلاث المقبلة.

فرص قائمة

ويشدد عبد العزيز الأعصر على أن ثمة فرصاً استثمارية جيدة وجاذبة في السوق المصرية في هذه المرحلة خصوصاً في مجالات الصناعات الغذائية والبنية الأساسية والخدمات بحكم اتساع السوق، الأمر الذي يمثل إغراءاً للمؤسسات المالية والمصارف، وهي فرص تعززت بتحرك الحكومة في الاتجاه الصحيح لحل مشاكل المستثمرين، وجاء صدور قانون الضرائب الجديد كخطوة إلى الأمام. كما أن الإصلاح النقدي يتجه أيضاً في الاتجاه الصحيح بدليل استقرار سعر الصرف ونمو حجم الاحتياطي النقدي وتبني البنك المركزي لتقنيات عالية جديدة في مجالات تقييم الائتمان وتقدير المخاطر. ■

Vorsprung durch Technik
تريفة عبر التكنولوجيا

فخامة العصر



أودي A8 المتجددة. الآن للفخامة عنوان.

هيكل معمم من الألومنيوم لصلابة وأمان أكثر الأداء الرشيق على الطرقات. التصميم الاستهلاكي المتميز الذي يضمن التبريد من القيادة برودة معشري الدفع الرباعي لتبريد من التحكم والأداء. هذه بعض التبريد والتمتعهم التي جسدت بها سيارة أودي A8 المتجددة أساليب وتطلعات الرجال المعصري الذي يجسد الإختصار أول إختصار للقرار.



راصة الجبال
مع برسانامج



الآن على جميع سيارات أودي

سنوات صيانة فورية مجانية
سنوات قطع غيار مجانية
أو حتى 1.4.000 كيلومتر أوديا يمدون



جـ دة هاتف: ٢-١٨٢٢٠٠٠

فـ دة هاتف: ٣-٨٥٨٨٨٨٨

لـ دة هاتف: ١-١٦٦٠٠٤٤



ساماركو
AUTOMOTIVE
DIVISION

بنك الخليج الدولي



د. خالد الفايز

رفعت وكالة تصنيف الائتمان الدولية "موديز" التصنيف الائتماني للودائع طويلة الأجل لبنك الخليج الدولي من "A3" إلى "Baa1"، ويكس هذا التصنيف التحسن الكبير الذي طرأ على أرباح البنك وانخفاض مستوى مخاطره الائتمانية. وفي الوقت نفسه، ثبتت الوكالة تصنيف الودائع قصيرة الأجل بالدرجة "P-2" وتصنيف القوة المالية بالدرجة "C" وقد

حافظت النظرة المستقبلية للتصنيف على مستواها المستقر. وأوضح "موديز" في تقريرها أن رفع التصنيف الائتماني لبنك الخليج الدولي جاء نتيجة لتعزيز أعماله المفلتة في الشرق الأوسط وما نتج من ذلك من تحسن مستوى وتوعية إيراداته وانخفاض مخاطره الائتمانية.

وأشارت "موديز" إلى أن البنك حافظ على تصوره لقائمة المؤسسات التي تقود عمليات ترتيب فروض تمويل المشاريع في دول مجلس التعاون الخليجي على الرغم من ارتفاع حدة المنافسة، كما قام البنك بتوسيع أنشطة إدارة الأصول وأعماله للمصرفية الاستثمارية، مثل استشارات تمويل وهيكله الشركات، ما يساهم بشكل أكبر في تعزيز وتنويع مصادر الدخل.

وأوضح خالد محمد الفايز، الرئيس التنفيذي، أن بنك الخليج الدولي كان من أوائل البنوك في المنطقة التي تمنح تصنيفاً ائتمانياً من الدرجة الاستثمارية من قبل وكالات التصنيف الدولية الرئيسية، وهي "موديز" - "فيتش" و"ستاندرد أند بورز" ويتمتع البنك حالياً بأحد أعلى التصنيفات بين المؤسسات المالية في الشرق الأوسط.

وأضاف إن هذه هي المرة الثانية خلال سنة ونصف السنة التي تقوم فيها "موديز" برفع تصنيف البنك، فقد قامت الوكالة في نهاية العام 2003 برفع التصنيف من "Baa2" إلى "A3" وكانت "ستاندرد أند بورز" قد رفعت تصنيف الودائع طويلة الأجل للبنك إلى "A-" في شهر نيسان/أبريل الماضي. وبهذا يكون البنك قد حصل على تصنيفات تراوح من "A-" إلى "A3" من وكالات التصنيف الرئيسية الثلاث.

مجموعة الركة المصرفية

حققت مجموعة البركة المصرفية (ABG) نمواً بنسبة 28,7 في المئة في الأرباح التشغيلية لتصل إلى 206 ملايين دولار. وسجلت هذه الأرباح خلال النصف الأول من العام 2005 زيادة في جميع مكوناتها في حين زادت المصاريف التشغيلية بنسبة 23,7 في المئة.

وفي المقارنة مع الفترة المماثلة من العام 2004، زادت حسابات الودائع والاستثمار بمقدار 320 مليون دولار. أما الأرباح الصافية فيبلغ 27,3 مليوناً محققاً نمواً بنسبة 48 في المئة. كما زادت الموجودات بنسبة 10 في المئة لتصل إلى 5,6 مليارات دولار.

كما سجلت جميع وحدات المصرفية التابعة للمجموعة تحسناً في الأداء، وزيادة في الاستثمارات المولدة في توسعة شبكة الفروع

خلال العام 2005. علاوة على ذلك، واصلت المجموعة تأكيد التزامها بتعزيز القدرات الرأسمالية لهذه الوحدات، وقامت بزيادة رأس مال بنك التمويل المصري، السعودي، وهو بنك تابع للمجموعة في مصر، إلى 500 مليون جنيه مصري (87 مليون دولار أميركي).

وقال الشيخ صالح كامل رئيس مجلس الإدارة أن المجموعة لديها خطط للعام المقبل لتوسيع قاعدة مساهميتها

ولذلك من خلال طرح جزء من أسهم المجموعة للاكتتاب العام، ومن ثم إدراج الأسهم في سوق البحرين للأوراق المالية وعدد آخر من البورصات الخليجية.

وأكد عذنان أحمد يوسف الرئيس التنفيذي للمجموعة أن نتائج العام الحالي ستكون أكبر بكثير من التوقعات. لذلك فإن المجموعة تسير على الطريق الصحيح لتحقيق الهدف الرئيسي لاستراتيجية أعمالها وهو زيادة قيمة حقوق المساهمين. ولكونها المجموعة المصرفية الإسلامية الوحيدة التي تمتلك هذا التنوع الواسع من حيث التواجد الجغرافي والخبرة في الأسواق، فإنها تعتزم الدخول بنجاح إلى السوق المصرفية الإسلامية بمزيد من المنتجات والخدمات المتكبرة.

سي تي بنك

حصل مصرف "سي تي بنك" الكويتي لفتح فرع له في الكويت، على موافقة مبدئية من قبل البنك المركزي الكويتي لفتح فرع له في الكويت.

وبذلك يكون "سي تي بنك" قد انضم إلى ثلاثة مصارف أجنبية حازت على تراخيص للعمل في الكويت خلال العام الحالي بموجب القانون الجديد الذي أجاز للبنوك الأجنبية العمل في الكويت، وهي "مجموعة بي أن بي" - "باريبا" الفرنسية و"بنك أبو ظبي الوطني" وبنك "اتش أس بي سي" للشرق الأوسط البريطاني.

ويسمح القانون الجديد للبنوك الأجنبية بالعمل في الكويت، شرط حصولها على ترخيص من البنك المركزي ومصادقة مجلس الوزراء على الترخيص.

بنك الخليج المتحد

أعلن بنك الخليج المتحد، عن تكليف كل من بنك "أبوظبي الإسلامي"، بنك "خور أوبيت" وبنك "ترستشافت" - "بواغ" - النمساوي، "ستاندرد بنك"، و"ويست ل.ب"، بترتيب وإدارة تسهيلات تمويل مرابحة لصالحه، بقيمة 100 مليون دولار، لمدة ثلاث سنوات وبسعر نصف سنوي يبلغ 100 نقطة أساس فوق الليبور.

وبموجب هذا الاتفاق تعهدت تلك المصارف بتغطية كامل قيمة المرابحة، وسيؤول بنك أبوظبي الإسلامي مهام المستشار الشرعي لعمليات التمويل، وكل من "ستاندرد بنك" و"ويست ل.ب" مهمة تنسيق القرض.



«إيراد» بنموذج المشروع حلا لك

نقدم لكم برنامج «إيراد» بنموذج المشروع حلا لك، وهو برنامج متكامل يهدف إلى توفير حلول تمويلية مبتكرة لمشاريعكم، سواء كانت تجارية أو صناعية. البرنامج يتيح لكم الحصول على التمويل المطلوب بأسعار تنافسية، مع مرونة عالية في شروط القرض، مما يسهل عليكم إدارة مشروعكم وتحقيق أهدافكم. كما نقدم لكم خدمات إضافية مثل التأمين والتقييم، لضمان نجاح مشروعكم وحماية استثماركم. نحن في «إيراد» نؤمن بأن التمويل هو الأساس للنجاح، ولذا نسعى جاهدين لتقديم أفضل الحلول لعملائنا.

برنامج إيراد

بنموذج المشروع حلا لك

بنموذج المشروع حلا لك

www.alrajhibank.com.sa

٨٠٠ ١٢٤ ١٢٢٢

شركة الراجحي المصرفية للاستثمار

AL RAJHI BANKING & INVESTMENT CORP.

مقر رئيسي



بنك الإمارات الدولي

أعلن بنك الإمارات الدولي عن بدء إصدار أوراق تجارية لسوق اليورو، من ضمن اتفاق أعلنه الشهر الماضي على إصدار برنامج الأوراق التجارية باليورو.

تم ترتيب البرنامج بموجب إجراءات مشتركة مع بنك أمريكا للأوراق المالية المحدود، وبنك يو بي إس للاستثمار، فيما انضم باركليز كابتال و سبتيك بنك أنترناشيونال بي إل سي إلى مجموعة الوسطاء.

وتتخلل التسهيلات الجديدة للرحلة الثالثة من برنامج البنك للتمويل العالمي، بعد طرح القروض المشتركة في العام 1999 وبرنامج سندات اليورو متوسطة الأجل في حزيران/يونيو 2002.

وكان البنك أصدر ثلاثة سندات عامة بموجب برنامج سندات اليورو متوسطة الأجل، كان آخرها في شهر كانون الثاني / يناير 2005، الذي حقق مبلغ 750 مليون دولار أمريكي من مستثمرين عالميين. واعتبر هذا الإصدار أكبر سند باليورو تقدمه مؤسسة مالية في الشرق الأوسط.

ويعتزم البنك استخدام هذه التسهيلات مبدئياً بإجمالي مبلغ يراوح بين 500 مليون دولار و مليار دولار، وسيتم إصدار ورقة تجارية بشتات لغترات تراوح بين شهر وثلاثة أشهر وستة أشهر بالعملة المحلية في سوق اليورو وهي الدولار، الجنيه الاسترليني والفرونك السويسري.

البنك السعودي للاستثمار



سعود بن صالح المصالح

أعلن البنك السعودي للاستثمار عن إطلاق صندوق الغرض للاستثمارات الأولية للنفط، لينضم إلى الصناديق الاستثمارية التي طرحها البنك خلال العامين الماضيين.

وصمم الصندوق للاستثمار بصفة أساسية في سوق الاكتتابات الأولية وأسهم الشركات الخليجية تحت التأسيس، وتستمر فترة العرض الأول للاشتراك في الصندوق حتى 15 تشرين الأول/أكتوبر، وهو متاح لجميع الجنسيات بحد أدنى للاشتراك قدره 500 ألف دولار كما يمكن الاشتراك بمبالغ إضافية بمضاعفات 250 ألف دولار.

وقال مدير عام البنك سعود بن صالح المصالح، إن إطلاق هذا الصندوق يأتي ضمن خطة البنك في توظيف خبراته لإفساح المجال لشريحة مهمة من المستثمرين للاستفادة من أسواق الاكتتابات الأولية الخليجية وما تقدمه من فرص مجزية للاستثمار على المدى المتوسط والطويل.

بنك الدوحة

وقع بنك الدوحة اتفاقية تعاون وتحالف استراتيجي مع مؤسسة ING استرداد. وبشكل الاتفاق دعماً للخدمات التي يقدمها بنك الدوحة في مجال الخدمات المصرفية الخاصة والتأمين وإدارة الموجودات، وذلك من خلال قيام البنك بتوزيع العديد من منتجات مؤسسة ING بصفته أميناً وكيلاً مساهماً، الأمر الذي سيجلب الفرصة لعملائه من الأفراد والشركات الحصول على مزيد من الخدمات في مختلف بقاع العالم. وتتمتع مؤسسة ING بوجود قوي في 65 دولة، وتعد من المؤسسات ذات القدرات الكبيرة في تقديم خدمات إدارة الأصول على مستوى العالم.

بي إم بي إفستمنت بنك

أعلن بي إم بي إفستمنت بنك، عن استئناف التداول في أسهم البنك في سوق البحرين للأوراق المالية اعتباراً من 4 أيلول/سبتمبر 2005، بعد تعليق التداول منذ حزيران/يونيو الماضي بانظرار استكمال خطط إعادة هيكلة رأس المال.

ويأتي استئناف التداول في أسهم البنك بمثابة مؤشر على إنجاز البنك للمرحلة النهائية من إعادة الهيكلة، والتي أسفرت عن ضخ 52.33 مليون دولار كرأس مال جديد للبنك، لترتفع بذلك نسبة الكفاية الرأسمالية التي يتوقع بها البنك حالياً إلى 15.47 في المئة، ومع تأمين رأس المال الإضافي، يكون البنك قد استوفى كافة الشروط للمهلة لتفعيل اتفاقية إعادة التمويل التي تم توقيعها في وقت سابق مع مجموعة من المؤسسات المصرفية لتقديم تسهيلات مالية مشتركة للبنك بقيمة 75 مليون دولار أمريكي. ■

"اركابيتا"



خالد عبد الله

أعلن بنك "اركابيتا" في البحرين شراء أكبرية أسهم شركة "فالكون غاز ستورج كومباني إنك" الأمريكية Falcon Gas Storage Company, Inc المتخصصة بتخزين الغاز بصفقة بلغت قيمتها 100 مليون دولار.

الرئيس التنفيذي لبنك "اركابيتا" عاطف عبيد الله قال: "إن شركة "فالكون" تعتبر واحدة من أكبر الشركات الأمريكية التي تملك وتطور وتفضل عدداً من منشآت تخزين الغاز الطبيعي الموزعة على مواقع استراتيجية في ولايتي تكساس والأاباما، وتمتاز الأخيرة بقدرتها على توفير الخدمات لأسواق مهمة في جنوبى شرقى الولايات المتحدة، بما في ذلك أسواق ولاية فلوريدا."

وأضاف: "تعمل شركة "فالكون" بمساندة "اركابيتا" حالياً على استكمال عمليات توسيع رئيسيتين لمشائيتها الحالية، وستبدأ ببناء منشأة ثالثة لتعزيم مركزها الريادي في السوق".

وأشار عبد الله إلى أن الشركة تعد إضافة حيوية ومهمة إلى مجموعة بنك "اركابيتا" المكونة من 33 استثماراً في الولايات المتحدة وأوروبا، مما يؤكد التزام المصرف الأكيد في توفير فرص استثمارية متنوعة للمستثمرين الخليجيين في جميع أنحاء العالم.

الاقتصاد الجديد

2 مليار

هو عدد مستخدمي الهاتف النقال في العالم. وتجدد الإشارة إلى أنه في العام 2002 أي بعد 20 عاماً على بدء استخدام النقال في العالم وصل عدد المستخدمين إلى مليار مستخدم، وتضاعف العدد خلال أقل من 3 سنوات.

5.8 مليارات دولار

هو المبلغ الذي قررت شركة أوراكل الأميركية دفعه لشراء شركة سبيل المتخصصة في قطاع الأنظمة المعلوماتية. ويقول خبراء أن "أوراكل" ستصبح بذلك أكبر شركة في مجال برامج وأنظمة الكمبيوتر الجاهزة. وكانت "أوراكل" قد وافقت في كانون الأول / ديسمبر الماضي على دفع 10,5 مليارات دولار لشراء شركة "بيبول سوفت" بعد أن ربحت قضية دامت نحو 18 شهراً رفعتها وزارة العدل الأميركية ضدها بدعوى ممارسة الاحتكار.

تربليون دولار

هو حجم الانفاق المتوقع على قطاع المعلوماتية في العالم سنة 2009. وتشير دراسة أجرتها مؤسسة الأبحاث "أي دي سي" IDC أن نسبة النمو المتوقعة ستبلغ 5,9 في المئة في الفترة الممتدة بين 2005 و 2009. وستتركز مصاريف زيادة الانفاق من قطاعات مثل المؤسسات الحكومية والمصارف والمصانع.

2.6 مليار دولار

هي قيمة الصفقة التي أبرمتها شركة Ebay الأميركية لشراء شركة سكايپ Skype البلجيكية للاتصالات. وتأمل Ebay بأن تقوّي الشركة الجديدة موقعها في قطاع المزايدات على الانترنت. وتعمل Ebay على خدمات الاتصالات عبر الانترنت (بين أجهزة الكمبيوتر) لتدعيم خدماتها. وتقول Ebay أن عملائها الذين يبلغ عددهم نحو 157 مليوناً يحتاجون لخدمة الاتصال عبر الانترنت لتسهيل عملياتهم التجارية.

الاعلان عبر النقال

يحتل الهاتف النقال إلى وسيلة متزايدة الأهمية والفعالية في تسويق المنتجات والخدمات، فهو يفتح المجال للوصول إلى ملياري مستهلك هم عدد حملة النقال في العالم، وحسب التسويق عبر النقال لا تستلزم أحياناً، فمن مجال العطور وحتى المساعات مروراً بالمصارف ومرشحي الانتخابات وصولاً لمؤسسات التعليم والتدريب والمؤسسات الحكومية.

وتكفي نظرة سريعة إلى معطيات تبادل الرسائل القصيرة SMS في العالم للدلالة على أهمية الهاتف النقال في الترويج للمنتجات. ففي العام 2004 وحده تمّ تبادل 500 مليار رسالة قصيرة في العالم من خلال 400 مشغل الاتصالات، أي أن حصة كل مستخدم كانت نحو 250 رسالة، وتقدر العائدات المحققة لكافة الأطراف المشاركة في تبادل هذه الرسائل 50 مليار دولار.

لذلك ليس مستغرباً أن يزداد اهتمام المسوّقين بالنقال لأنه يلعب دوراً أساسياً في تخفيض تكاليف التسويق مقارنة بالوسائل التقليدية. وتظهر القطاعات الاقتصادية على تنوعها إلى النقال على أنه الثورة الجديدة في عالم التسويق يعد التلفزيون والراديو. إلا أن النقال قد يتفوق على "أجداده" في مجالات عدة، لأنه يتميز بمعدلات استجابة مرتفعة. وتشير بعض التقارير إلى أن معدل الاستجابة للدعاية من خلال النقال تصل إلى 12 في المئة، في حين لا يتجاوز المعدل من خلال التلفزيون 7 في المئة، وتضيف التقارير أن نحو 94 في المئة من الرسائل التسويقية التي يتم بثها على النقال تُقرأ "بمعاني" ونحو 23 في المئة من هذه الرسائل يقوم متلقيها بإرسالها مرة أخرى إلى أصحابهم وأقاربهم.

وعربياً تحمل الرسائل القصيرة فرصاً متزايدة أمام القطاعات الاقتصادية المختلفة في ضوء ارتفاع عدد حملة النقال العرب إلى نحو 60 مليوناً. إلا أن الفرصة الأكبر التي يمكن أن تلتحقها القطاعات الاقتصادية في المنطقة هي في الرسائل متعددة الوسائط "موتاً وصورة". وفي كل الأحوال سيشكل النقال منافساً شرساً لوسائل الإعلان وسيزاحم التلفزيون والراديو والمطبوعات والانترنت وغيرها على حصة في كعكة الأرباح. ■

إياد ديراني

في "قمة مايكروسوفت للأعمال" إطلاق تطبيقات "دينامكس" المصممة للشركات المتوسطة

ردموند، الولايات المتحدة - رنا المصري

تحت عنوان "معاً نبني الأعمال" نظمت مايكروسوفت في مقرها الرئيسي في ردموند - واشنطن قمة الأعمال الخاصة بها، التي تمحورت حول إطلاق طاقات الشركات متوسطة الحجم. وأعلنت، بالتزامن، عن إطلاق حزمة من التطبيقات المصممة للشركات المتوسطة تحمل العلامة التجارية "دينامكس" (Dynamics) وحلول للبنى التحتية للخدمات باسم "سنتر" (Centro)، إضافة إلى استمرارها في تطوير برنامج "مايكروسوفت أوفيس" (Microsoft Office). حضر القمة نحو 700 مشارك، من بينهم نحو 300 من الزبائن، وشارك فيها من مايكروسوفت، بيل غاتس والرئيس التنفيذي ستيف بالمر وكبار المدراء التنفيذيين، إضافة إلى عدد من الصحافيين من كل أنحاء العالم. وكانت "الاقتصاد والأعمال" إحدى وسيلتين إعلاميتين من منطقة الشرق الأوسط.



رئيس مايكروسوفت بيل غاتس

متوسطة الحجم. وأوضحت أن قاعدة عمل البرنامج ستترتب باتصال وشبكة ببرنامج "أوفيس". وأعلنت أيضاً أن النسخة الجديدة من برنامج أوفيس، التي تحمل اسم "Office 12" سيتم إطلاقها قريباً وستكون مفيدة جداً لإنتاجية ومبيعات الشركات متوسطة الحجم وسير عملها.

لماذا الشركات المتوسطة

وتناول نائب الرئيس في حلول أعمال مايكروسوفت في قسم تطوير المنتجات ساتيا نادايلا الخدمات التي تقدمها منتجات "دينامكس" الجديدة للشركات متوسطة الحجم، فقال، "لطالما كانت تلك الشركات هي زبائن برنامج أوفيس ومنصات عمل مايكروسوفت، لذا جاءت منتجات "دينامكس" لتؤمن الإفادة القصوى لهذه الشركات من استخدام برنامج "أوفيس" ومنصات العمل، بما يحقق أفضل عائده ممكن على استثماراتها في مجال تكنولوجيا المعلومات".

ويعود تركيز مايكروسوفت على الشركات المتوسطة، التي تضم بين 50 و1000 موظف، إلى عدد هذه الشركات

الخاص بإدارة علاقات الزبائن Microsoft CRM، سيتم إطلاقه في تشرين الأول / أكتوبر من هذا العام في الولايات المتحدة الأميركية. وفي نهاية العام المقبل في منطقة الشرق الأوسط. ويضم البرنامج، وفق ريلو، 50 وظيفة مشتركة بين الشركات



الرئيس التنفيذي ستيف بالمر

أكدت "مايكروسوفت"، من خلال نائب الرئيس في قسم حلول أعمال مايكروسوفت تامي ريلو، التزامها بالشركات المتوسطة. وقالت أن هذا الالتزام يتمحور حول ثلاثة مجالات هي: الخدمات، تطبيقات الأعمال، وبرنامج "أوفيس". وأوضحت ريلو: "قمنا ببحث عميق حول الشركات متوسطة الحجم وعايشنا مشاكل عملها وتفهمنا حاجاتها. وبناء على ذلك، تم تطوير منتجات فريدة تلبي هذه الحاجات. وتكمن القيمة المضافة لهذه المنتجات ليس في الاستثمار وحسب، بل في الدمج الحاصل بين المجالات الثلاثة لتتلاقى مع طبيعة عمل الشركات متوسطة الحجم، فلا تكون استخدامات تطبيقات العمل عامة بل شخصية ومتناسبة مع ما يقوم به الموظف لزيادة إنتاجية".

وعن حزمة تطبيقات "دينامكس" قالت ريلو: "إن إطلاق دينامكس يعتبر محطة مهمة في مسيرة مايكروسوفت. وهذه العلامة التجارية الجديدة، تتضمن حلولاً لإدارة علاقات الزبائن ولعمليات الحاسوب ولعمليات المالية وأول منتج من دينامكس، وهو وأعلنت أن أول منتج من دينامكس، وهو



ستيفن غاغنهايمر: برنامج محاسبة جديد خاص بالشركات صغيرة الحجم

ومع التركيز المتزايد لـ "مايكروسوفت" على الشركات متوسطة الحجم، شهدت ويلر على أن اهتمام الشركة بالمؤسسات الكبيرة لن يتأثر، وقالت: "حالياً، نحن أقوى لاعب في مجال تطبيقات الأعمال لدى الشركات متوسطة الحجم، ونحن نكبر بسرعة كبيرة في مجال تكنولوجيا المعلومات المتعلقة بالمؤسسات الكبيرة".

الشركات الصغيرة

في حين يخصص الشركات الصغيرة، قال نائب رئيس الأعمال صغيرة الحجم مايكروسوفت ستيفن غاغنهايمر، "نحن نؤثر بشكل كبير ونعزز مكانة مايكروسوفت باستمرار في هذه الشريحة من السوق، وبما يخص مع برنامج المحاسبة الخاص بالشركات صغيرة الحجم "Small Business Accounting 2006" الذي تم الإعلان عنه مؤخراً، وأوضح: "إن مايكروسوفت استثمرت بكثافة لتتمكن من بناء الطول للناسية للشركات صغيرة الحجم، وهذا البرنامج الجديد بدأتها من الصفر لمساعدة هذه الشركات على ممارسة أعمالها بشكل أفضل، وسيتم طرحه تباعاً في كل دولة على حدة، لأننا لا نغير اللغة فحسب، بل قوانين المحاسبة أيضاً. وقد أطلقناه حالياً في الولايات المتحدة، والخطوة التالية ستكون في المملكة المتحدة، ولكن لا يمكن الانصراف عن الدول الأخرى بعد". ■



ساتيا ناديليا: تعزيز عوائد الاستثمار في التكنولوجيا

الخاصة بالشركات متوسطة الحجم وتميزها من تلك الخاصة بالشركات الصغيرة أو المؤسسات الكبيرة، يوضح ناديليا أن هذه الاستراتيجية تركز على التعامل مع شركاء مايكروسوفت الذين يبلغ عددهم نحو 640 ألف شريك في العالم حيث يتم، بالتعاون معهم، تطوير التطبيقات لتكون أكثر تلاءماً مع احتياجات شركاتهم.

أما بالنسبة للشركات الصغيرة فتتكرر استراتيجية التسويق على تطوير استخداماتها لبرنامج "أوفيس" في حين يتم التركيز بالنسبة للشركات الكبيرة على الأنظمة المتكاملة. وقال ناديليا: "نريد أن نساعد الشركات صغيرة ومتوسطة الحجم على تحقيق الاستفادة الأمثل لإمكاناتها من خلال البرامج القوية وموجهة".



تامى ريلر: حلول "دينامكس" تشمل إدارة علاقات الزبائن عمليات التوريد والعمليات المالية

الكبير الذي يتجاوز 1,4 مليون شركة، والتي تشكل نحو 31 في المئة من الاقتصاد العالمي، ويقدّر حجم استثماراتها في تكنولوجيا المعلومات عام 2004 بنحو 134 مليار دولار. ومن المتوقع أن ينمو هذا الاتفاق إلى 185 ملياراً في العام 2009.

وتعتبر مايكروسوفت أن صناعة تكنولوجيا المعلومات لم تول الشركات المتوسطة الاهتمام المناسب مع حجمها وأهميتها، ولذلك فهي ترى أن الاهتمام بهذه الشريحة، من خلال تنوع محفظة المنتجات المخصصة لها، يؤدي إلى رفع كفاءة تشغيلها ويسهم في الوقت نفسه في زيادة إيرادات شركات تكنولوجيا المعلومات بشكل كبير.

استراتيجية التسويق

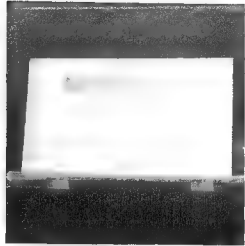
وفي ما يتعلق باستراتيجية التسويق

"لينكس" منافس "لطيف"

حين سئل الرئيس التنفيذي لشركة مايكروسوفت ستيف بالركيف يجب أن تظفر الشركات متوسطة الحجم إلى "لينكس" كجزء من استراتيجية طويلة الأمد في مجال تكنولوجيا المعلومات، أجاب: "إننا ننافسنا مع 'لينكس' مفيد وجيد لنا، لأنه يحفزنا لتكون أكثر ابتكاراً، فنصنع منتجات مثل خادم الأعمال الصغيرة وخادم الأعمال المتوسطة، ولكن إذا رأيت شركة متوسطة الحجم أن تعتمد على منتجات 'لينكس' لانعقادها أنها مجانية وبالتالي تعود عليها بقيمة أفضل لأول لها؛ أولاً، تلك المنتجات ليست مجانية، وثانياً، مهما تكن كلفتها، يمكننا أن نثبت أن استخدام الحلول المعتمدة على نظام ويندوز سيكون في الحصة أقل تكلفة وذا قيمة مضافة أكبر". وقال مازجاً الحضور: "أمل أن نطوروا إلى 'لينكس' على أنها تلك المنافس اللطيف الذي يمكن أن يجعل مايكروسوفت أهم مزود خدمات للشركات المتوسطة".



أعضاء شركة مايكروسوفت في العام 1978 ويبدو في الصف الأول إلى اليسار بيل غاتس وألى الصف الثاني بول آلن



أول بطاقة عمل - ليديل غاتس من العام 1978 إلى العام 1979
عربيس لشركة مايكروسوفت

"عالم" مايكروسوفت

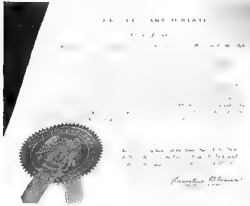
كتبت رنا المصري

ورئيسها، وهو في العشرين من عمره إلى مليونير وهو في الحادي والثلاثين، ثم إلى أغنى رجل في العالم، ولتصل ثروته إلى نحو 51 مليار دولار، وهو يشغل حالياً منصب الرئيس ورئيس ورشيس مهندسي البرامج في الشركة، بعد أن تنازل عن منصب الرئيس التنفيذي إلى ستيف بالمر في العام 2000. وكانت من أهم محطات مايكروسوفت، إطلاقها للنسخة الأولى من نظام ويندوز في أيار/مايو 1990 لتغير بذلك تاريخ الحوسبة الشخصية. ويقدّر عدد مستخدمي ويندوز حالياً بأكثر من 1,2 مليار مستخدم. تركز مايكروسوفت بشكل كبير على البشر، وترى أنهم هم "الأصول"، وبالتالي فشعاراتها التسويقية تتمحور حول مد الناس بالقوة لتحقيق إمكاناتهم، فالشركة التي "خلقت صناعة الكمبيوترات الشخصية"، بحسب بيل غاتس، تهدف إلى "تسخير الآلات لخدمة الإنسان"، وتعتبر أن تحقيق هذا الهدف هو معيار نجاحها. ■

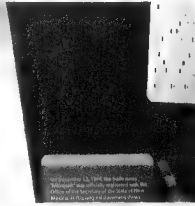
انطلق من رؤية وإيمان طالبين جامعيين في هارفرد هما بيل غاتس وبول آلن في العام 1975، وبأن الكمبيوترات الشخصية ستصبح حاجة ضرورية في كل مكتب ومنزل، ومن الصعب تصور أن الشركة التي يعمل لديها الآن أكثر من 59 ألف موظف في مكاتبها حول العالم، انطلقت بـ9 موظفين إلى جانب الشريكين المؤسسين في العام 1978، وأن تلك الشركة الصغيرة، وصلت عائداتها الصافية في حزيران/يونيو 2005 إلى 39,8 مليار دولار. ولعل أبرز ما يميّزها أنها من أكثر الشركات انفاقاً على البحث والتطوير، فقد أنفقت 7,7 مليارات دولار للعام الماضي وتتوي زيادتها بنسبة 25 في المئة.

لقد انتقل غاتس من مؤسس الشركة

لا لتوقع وأنت تدخل "حرم" مايكروسوفت أنك تزور مقر شركة في ردموند - واشنطن، فأنت تدخل "الدينة" التي يسهم أهلها بصناعة مستقبل العالم، ولكن أهم ما يلفت الزائر هو الجمال والهدوء المتعكسان في بيئة خضراء ومئات اللوحات من الفن المعاصر المنتشرة في شوارعها وأروقة أبنيتها، إضافة إلى ندرة وجود رجال الأمن. تشمل مدينة مايكروسوفت متحفاً لتاريخ الشركة يضم صورا ومنتجات توجز مسيرتها على مدى 30 عاماً، يكاد ينسى المرء أحياناً أن هذا المارد الدعو "مايكروسوفت"



وثيقة تسجيل العلامة التجارية لـ "مايكروسوفت" رسمياً في ولاية نيو مكسيكو في العام 1976



بيل غاتس على غلاف مجلة تايم في العام 1994 تحت عنوان "برامج الكمبيوتر، السحر داخل الآلة"

مع مصرف خلاق، تتسع أمامك الآفاق.

www.sgbl.com.lb

SGBL

يوجد أيضاً في الأردن وسوريا
بحرين (مصرف شقيق)، ولقد
ذلك، سويسرا، لبنان
موقفه كمصرف شامل مرن، في
لبنان والمنطقة، فهو يقدم
الأفضل للأمن خلال تصدير
سنة 2007.

من المنتجات والخدمات المصرفية
والعامة، مصرف الفوائد، مصرف
الشركات والاستثمار، إدارة المحافظ
العامة، بالإضافة إلى خدمات
مصرفية متخصصة للأفراد
المصرفي، الإيجار التمويلي، المنتجات
المصرفية والوساطة المالية.

إن المصرف المصرفي، بطرحه
سجله الدولي، لا يفتقر إلى
مطلب أكثر فأكثر، يعتمد ذلك بسبب
جنرال في لبنان على قدرته الكبيرة
على الابتكار، ليكون دائماً على
تقدمه دائماً. يتطلع من مؤسسة
جنرال، يقدم SGBL مجموعة كاملة

هل تحتفظ نوكيا بعرش الهاتف النقال؟

هلستكي - إيباديراني

ربما كانت كلمة السر في استراتيجية نجاح نوكيا الفنلندية على مدى عمرها الذي يزيد على 140 عاماً في قدرتها على "التكيف مع المتغيرات الاقتصادية" حتى لو تطلب ذلك تغييراً جذرياً في طبيعة نشاطها. فهي بدأت نشاطها في تجارة الخشب والمطاط وانتقلت إلى الكابلات وصولاً إلى الشبكات وأجهزة الاتصالات النقالة والمعلوماتية. وفي استجابة مبكرة للمتغيرات في صناعة تقنية المعلومات والاتصالات أعادت نوكيا استخدام "كلمة السر"، فبادرت إلى تنويع أنشطتها والدخول في مجالات جديدة مثل حلول الشركات وشبكات الاتصالات النقالة وبرامج الوسائط المتعددة Multimedia. ولا شك أن التحديات التي تواجه مساعي نوكيا في إحداث التغييرات المطلوبة، هي أكثر تعقيداً حالياً في ظل تشابك العليات التي تحكم هذه المتغيرات سواء على صعيد الصناعة ذاتها أم على صعيد الأسواق.

الشركة تشير إلى أن النمو المتوقع في مبيعات الأجهزة والهندس بنحو 7 في المئة قد لا يصل إلى 2 في المئة. ومع العلم أن مبيعات النقال عالمياً حققت في تلك الفترة نمواً سنوياً وصل إلى 19 في المئة، إلا أن نوكيا كانت تخسر من حصتها العالمية في مبيع الأجهزة، وبالفعل فقد سجلت الشركة تراجعاً بنحو 5 نقاط في الحصة العالمية ووصلت حصتها إلى أقل من 30 في المئة لأول مرة منذ 2001. والذي فاقم الأمور هو انخفاض هوامش ربح الشركة في الأجهزة. وقد تافست عدة شركات في تلك الفترة نوكيا ضمن مجموعة هواتف تراوحت أسعارها بين 150 و 250 دولاراً، ولم يكتف المنافسون بذلك، بل مارسوا مزيداً من الضغوط على الشركة الفنلندية في خريجة أخرى من الهواتف النقالة المعروفة باسم (Clamshell).

الموارد الآسيوية

أما على صعيد الأسواق فقد شهد الهاتف النقال بدء تراجع حصص المصنعين في أوروبا وأمريكا لصالح المصنعين الآسيويين. علماً أن معدلات نمو استخدام الهاتف النقال في الأسواق الآسيوية هي من أعلى المعدلات في العالم. فقبل 10 سنوات استحوذت شركات صناعة النقال الآسيوية الأربع الأولى، وكلها كانت في اليابان، على أقل من خمس مبيعات النقال عالمياً وهو ما كان يعادل 27,4 مليون جهاز نقال. أما في العام 2004، فاستحوذت شركتنا "سامسونغ" Samsung و"أل جي" LG في كوريا الجنوبية على حصة قدرت بنحو 20 في المئة. وعن هذه النتائج تقول شركات الأبحاث أن ما حققت هاتان الشركتان في 2004 يوازي خمس أضعاف مبيعات أجهزة

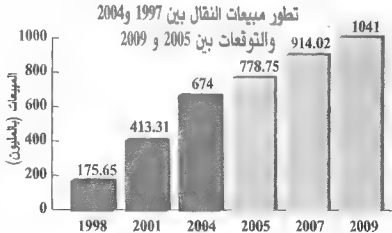
خدمة أو منتج للبيع إلى الهاتف النقال كوسيلة تسويق متزايدة الأهمية. فمن المصارف إلى الإعلام المرئي والمسموع والطبوع وصولاً إلى الشركات الفنية ومسوقي السلع وغيرها، الجميع يريد حجز مقعد في رحلة الأرباح المقبلة.

حققت مبيعات نوكيا خلال الربع الأخير من العام 2003 رقماً قياسيًّا بلغ 55 مليون وحدة، وبدأت تستعد لموسم مزدهر جديد. لكن حصل ما لم يكن بالحسبان فقد بدأ العام 2004 بصندوق توقعات داخلية في

تتمثل أبرز التغيرات على صعيد صناعة الاتصالات وتقنية المعلومات، في جمع صناعات متباينة تقنياً، وعناصر لمشهد تتكون أماناً حالياً، فالهاتف النقال يقترب بسرعة من الإعلام ليعطي المستخدم فرصة استقبال برامج محطات التلفزيون، والانترنت تفازل المزيد من مشغلي شبكات النقال للدخول إلى شبكات الجيل الثالث فيما الإنساني واللوسيفي والتسجيل الفيديو والصوتي تصبح تدريجياً من مميزات النقال. وعموماً ينظر كل من لديه

تطور مبيعات النقال

توقعت نتائج دراسة أجرتها "غارنتر" مؤخراً أن عدد أجهزة النقال التي ستباع العام 2009 سيتجاوز سقف المليار جهاز. وتضيف الدراسة أن عدد الأجهزة التي بيعت العام الماضي بلغ 674 مليوناً، ولغة توقعت تشير إلى أن العدد سيرتفع العام الحالي إلى 779 مليوناً. وتضيف "غارنتر" أن الهاتف النقال هو أكثر الأجهزة الاستهلاكية التي يزداد استخدامها سرعة في العالم. وتوقعت أن ينخفض متوسط سعر الهاتف النقال إلى 161 دولاراً العام 2009 من 174 دولاراً العام 2004 رغم أن أجهزة النقال ستزود بذاكرة أكبر وشاشات وكاميرات لفصل من المتاحة حالياً.



المصدر: Garnter Dataquest / تموز / يوليو 2005



ككي كونولا: نسعى لتخفيض تكلفة تلك وتشغيل شبكات النقال

توجهاتنا، وهو واحد من أربعة أقسام تتضمن أجهزة النقال، حلول لمشايير والشبكات. ويفترض بهذه الأقسام أن تعكس وتسرع ستراتيجية التوزيع التي نتبعها.

أما نائب الرئيس في نوكيا، وليد منيمه فيعتبر أن قسم الشبكات سيحقق نقلة نوعية في أداء نوكيا للتركز تقليديا إلى الأجهزة. وبإياه فإن تنامي دور شبكات النقال عالميا والانتقال الحالي بإجهاد شبكات الجيل الثالث يلعب دورا في نمو هذا القطاع وزيادة فرص نوكيا فيه. ويشير منيمه إلى العقد الأخير الذي وقعته نوكيا في الكويت مع مشغل النقال "وطنية للاتصالات" بقيمة 125 مليون دولار ليؤكد أن الشركة تحقق نجاحا في العديد من مناطق العالم بما فيها الشرق الأوسط.

ويؤكد على أهمية ستراتيجية تنويع مصادر الدخل مدير قسم الاستراتيجيات وتنمية الأعمال كاي كوتولا الذي يقول: "لقد ربحنا 7 عقود شبكات نقال في 2004 وتضمنت المناطق التي دخلتها نوكيا كل من الصين وأمريكا اللاتينية والهند وروسيا واندونيسيا والشرق الأوسط". ويضيف كوتولا أن ما سخطط له نوكيا سيؤثر قريبا لأن الاندماجات بين أقسام مختلفة في قطاع الاتصالات قد بدأت فعلا. والمثل على ذلك ما يحصل بين الاتصالات عبر الإنترنت والاتصالات النقال. ويضيف "مظاهر الاندماج لازالت مبكرة إلا أنها تقترب". ويرى كوتولا أن أهم ما يجب على نوكيا أن تتيب عليه وتؤمن له الحلول هو تخفيض تكلفة ملكية وتشغيل شبكات النقال لكي تحافظ الشركات على قدراتها التنافسية وبيعها في أسواق تشهد مزيدا من حروب الخصمات والأسعار". ■



وليد منيمه: قسم الشبكات سيحقق نقلة نوعية في أداء نوكيا

بين أكبر أربع شركات لصناعة الهواتف النقال في العالم متجاوزة شركة "سيمنس" Siemens الألمانية وسوني-ريكسون (التحالف السويدي الياباني)، في الوقت الذي تتزايد حصص شركات صناعة الهواتف النقال من كوريا واليابان والصين في السوق العالمية على حساب الشركات الأوروبية.

نوكيا تستجيب للتطورات

لكن ماذا تستخلص نوكيا من هذه التطورات؟ قرأت نوكيا الاحتمالات قبل حصول هذه الامتيازات وبدأت تنفيذ نصائح قيمة من قبل وحدات التخطيط الاستراتيجي في الشركة ومعها الشركات الاستشارية كانت بدأت منذ 2002 وبداية 2003 بقرارة التغييرات. وعن هذه التطورات يقول نائب الرئيس وللمدير العام لقسم "الوسائط المتعددة" Multimedia في نوكيا أنسي فانويكي: "لدينا القدرة حاليا على تنويع مصادر الدخل، وما تطوير عمليات قسم الوسائط المتعددة سوى تأكيد على



أنسي فانويكي: الأقسام الجديدة في نوكيا تعزز تنويع مصادر الدخل

النقل في العالم قبل 10 أعوام. من جهة أخرى وعلى صعيد الابتكار تمكنت الشركات اليابانية والكورية الجنوبية من تحقيق نجاح نوعي على كبر الصانعين عندما أطلقوا أول هواتف نقالة مزودة بكاميرا (5 ميجابكسل) وبالقراص الصلب (Hard Disk) المصغر وغيرها من الإضافات التي تناغمت مع أدواق المستخدمين.

ولذلك شكلت النتائج رسالة واضحة مغايرة أن صانعي الهواتف النقال في آسيا نجحوا في رفع قدراتهم التنافسية، وما اختار فودافون لشركات يابانية لتزويدها بهواتف بعد تعثر الصفقة مع نوكيا وغيرها من الشركات الأوروبية والأميركية سوى إشارة واضحة على أن اللزج الاسمي على وشك الاندفاع قديما في هذه الصناعة.

ومن المعروف أن نحو 200 شركة تتنافس حاليا في سوق الهواتف النقال. وكل فخرة توشك شركة سامسونغ على تجاوز موتورولا لتصبح ثاني أكبر بائع لأجهزة الهاتف النقال في العالم. وتؤكد بيانات أصدرتها مجموعة "استراتيجي أناليتيكس" أن شركة ال جي ضمنت مركزا

مبيعات النقال حسب الشركات المصنعة (الربع الأول من 2005)

الشركة	المبيعات (ألف جهاز)	الحصة %
Nokia	54,943,1	30,4
Motorola	30,293,6	16,8
Samsung	24,099,0	13,3
LG	11,138,6	6,2
Siemens	9,942,7	5,5
Sony Ericsson	9,900,0	5,5
شركات أخرى	40,293,0	22,3
مجموع	180,610,0	100

المصدر: Gartner Dataquest / أيار / مايو 2005

رئيس هيئة الاتصالات والإعلام العراقية: تنظيم قطاع الاتصالات والإعلام يفتح أبواب الاستثمارات

بغداد - ميسون حسن

استشارات لمدة شهر تبدأ بعدها مرحلة تلقي الطلبات ودراستها لمدة شهرين إلى ثلاثة.

وعلى صعيد آخر متواز في الأهمية تتحضر الهيئة بالتعاون مع وزارة الاتصالات العراقية للظفر في مجمل مرتكزات قطاع الاتصالات والإعلام العراقي بما يؤدي إلى إعادة تنظيم هذا القطاع وضبط مرافقه وتحسين أنماجيته وتحسين مداخله الاستثماري، "الاقتصاد والأعمال" التقت رئيس الهيئة سيامند زيد عثمان الذي شرح بعض جوانب التطورات التي يمر فيها قطاع الاتصالات العراقي.

مع إقتراب موعد منح تراخيص جديدة في قطاع الاتصالات الخشنة العراقي، تستعد الهيئة الوطنية للاتصالات والإعلام لإعادة تفعيل دورها كضابط إيقاع ومنظم لقطاع الاتصالات والإعلام العراقي. ويظهر دور الهيئة مع إطلاق مرحلة الاستشارات التي تسبق الترخيص في نهاية العام. وحالياً تتحضر الهيئة لعقد مؤتمر في لندن يشرح تفاصيل الترخيص الجديد، وسيلي المؤتمر فترة

أفضل صيغ العمل لتحقيق مصلحة المستثمرين والمستخدمين. من جهة أخرى يجب تنظيم العمل الإعلامي ككل في العراق بما يتوافق مع المبادئ العامة والأصول المهنية الاعلامية والمقتضيات التجارية وصولاً في النهاية إلى تحقيق أهداف الجميع خصوصاً أهداف العاملين في مجال الصحافة المكتوبة.

أما عن طموحات الهيئة فيقول عثمان "إن استرجاع رمز العراق (IQ) على الشبكة الدولية للمعلومات هو توجهنا الأول".

ويضيف: "كذلك نريد تنظيم خدمة الانترنت ومعطياتها العامة ووضع قواعد وإجراءات إدارية جديدة وتنظيم البث الاعلامي وشبكة الاتصالات الطنوية وتخطيط وتنسيق وتوزيع وتحديد استعمال بذبات البث الاعلامي".

الميزانية

وحول تمويل هيئة الاتصالات والاعلام وميزانياتها، أكد رئيس الهيئة أن عائدات التراخيص والتي تُفرض على شركات الاتصالات الحكومية وميزانات البث اللوحي والساعي تشكل داعماً مالياً رئيسياً للهيئة. ويضيف: "يعد تمويل الهيئة ذاتياً إلى حد ما وهو لا يرتبط بميزانية الحكومة العراقية. كذلك للهيئة مصادر تمويل أخرى مثل المشاريع للتنمية، وكل ما يفيض عن ميزانية الهيئة يتم تحويله إلى خزانة الدولة".

على الالتزام بأفضل المعايير ضمن جو تنافسي صهي. إن مبدأ حماية المستهلك يدفعنا نحو التشديد على اعتماد الخدمات الأفضل من خلال استثمارات كافية ومعقولة. من جهة أخرى نحن نعمل أن الشركات أيضاً تفضل العمل في أسواق منظمة. إن شركات الاتصالات والبث الاداعي تفضل الاسواق ذات الأطر المنظمة لكي تحقق أهدافها النهائية. لكن نظراً للظروف الخاصة بالعراق، ثمة جهود وتضحيات يفترض تقديمها للوصول إلى

ثمة هدف رئيسي نسعى إلى تحقيقه وهو أفضل أطر التنظيم في محاولة لتكمين من لعب دور إقليمي فاعل وبالتالي اجتذاب رؤسائهم واستثمارات أجنبية. وضبط عثمان: "بدلاً من أن يكون قطاع الاتصالات والاعلام العراقي تابعاً ومتأخراً نسعى لدفعه من أجل أن يكون في صدارة التجارب العربية. نريد أن نكون مؤهلين للمعب دور رئيسي من خلال تطبيق أفضل المعايير الدولية".

ويعتبر عثمان أن قطاع الاتصالات والاعلام العراقي يعد بمثابة محرك اقتصادي حديث وهو يؤثر على سرعة تبني الخدمات سواء في شركات الاتصالات أو في وسائل الاعلام المختلفة، كذلك يؤثر هذا القطاع على مجمل عملية النمو الاقتصادي. ولذلك، يضيف عثمان، إن تنظيم هذا القطاع يعد هدفاً وطنياً في مختلف بلدان العالم خصوصاً كونه يتقاطع مع مختلف القطاعات الاقتصادية والرافق الانتاجية. من جهة أخرى تلعب الهيئات الخاضعة في هذا القطاع الدور الرئيسي والمحرك الأساسي في عملية التنظيم والتطوير والتحديث.

أما عن كيفية حماية المستهلك العراقي لدى اعتماده أي من خدمات الاتصالات لدى شركات النقل فيقول: "عندما تتوفر المرجعية المناسبة في أي قطاع تعمل فيه مجموعة من الشركات، يتم أولاً تأمين إطار عمل تنافسي وصرين وعادل يشجع





٣٠ فندقاً مع العام ٢٠٠٧.

تواصل فنادق روتانا بنشاط دؤوب خطة توسعاتها المكثفة وذلك بإضافة ١٢ فندقاً جديداً خلال العامين المقبلين.

أبوظبي: منتجع الخالدية بالاس روتانا (منتصف ٢٠٠٧)

بيروت: اللروشة روتانا سويتس (إبريل ٢٠٠٧)

سوليذير روتانا سويتس (أواخر ٢٠٠٧)

الدوحة: فندق سيتي سنتر روتانا (منتصف ٢٠٠٧)

دبي: فندق وسويتس المروج روتانا (صيف ٢٠٠٥)

فيلا روتانا سويتس (صيف ٢٠٠٥)

منتجع أمواج روتانا (صيف ٢٠٠٦)

روز روتانا سويتس (أواخر ٢٠٠٦)

الفجيرة: منتجع الفجيرة روتانا (منتصف ٢٠٠٦)

الخرطوم: فندق الخرطوم روتانا (أواخر ٢٠٠٨)

الكويت: فندق وسويتس المنشر روتانا (منتصف ٢٠٠٧)

شرم الشيخ: منتجع وسبا جراندي روتانا (يوليو ٢٠٠٥)

روتانا
HOTELS • SUITES • RESORTS

www.rotana.com

اختر... فنتقدنا ما يرضيك

أبوظبي • الامين • بيروت • دمشق • الدوحة (٢٠٠٧) • دبي • الفجيرة (٢٠٠٦) •
الغردقة • الخرطوم (٢٠٠٨) • الكويت (٢٠٠٧) • الشارقة • شرم الشيخ

"الوطنية للاتصالات":

شراكة قوية مع "نوكيا" و"أريكسون"

اتفاقية مع "نوكيا" عززت خدمات الإنترنت لدى "الوطنية"

السويد، فنلندا - "الاقتصاد والأعمال"

الإسكندنافية بنى إلى مستقبل خدمات النقال في ضوء التطورات التقنية الجديدة، وقد أظهرت الجولة أهمية علاقة الشراكة التي تجمع "الوطنية" مع شركتي "أريكسون" و"نوكيا" خصوصاً لجهة حصولها على أحدث الخدمات في عالم النقال.

نظمت شركة الوطنية للاتصالات مؤخراً رحلة لمجموعة من الصحافيين إلى مكاتب "أريكسون" السويدية و"نوكيا" الفنلندية، حيث تم استعراض رؤية الشركتين

قيمتها 125 مليون دولار تزود "نوكيا" شبكة "الوطنية" بالمعدات التكنولوجية التي تطور الشبكة وتجعلها متوافقة مع المستويات العالمية.

وقد وصف المدير العام والرئيس التنفيذي لـ "الوطنية" هاري كويونين الاتفاقية بـ "المنصة التي تسمح بتزويد عملاء الشركة بأفضل الخدمات عبر شبكة متطورة ليس في الكويت فحسب بل في المنطقة أيضاً". وأضاف: "إننا على ثقة من أن تزويد شبكتنا بتقنيات "نوكيا" المتطورة سيسهل من عملية طرح خدمات تقنية جديدة تلبي متطلبات العملاء". أما نائب

والملكة العربية السعودية، وتقدم الشركة تشكيلة واسعة من أحدث خدمات الاتصالات الصوتية والبيانية، ملتزمة بأعلى مستويات الجودة لتلبية جميع احتياجات المستخدم المصري.

الإنترنت من خلال النقال

شكل توقيع "الوطنية" عقد تطوير شبكتها مع "نوكيا" حدثاً سلط الضوء على أهمية الخدمات الجديدة خصوصاً للتعلم منها باستقبال الإنترنت من خلال الهاتف النقال، ويمرّج هذه الاتفاقية التي بلغت

تتجمع "وطنية للاتصالات" بمحطة أعمال واسعة تجمعها مع كبرى الشركات العالمية المزودة لطول الاتصالات النقال منذ أن أطلقت أعمالها في كانون الأول/ديسمبر 1999، كإحدى شركات شركة مشاريع الكويت (كبيكو)، وتعمل "الوطنية" حالياً على تعزيز حضورها الإقليمي من خلال تقديم خدماتها إلى أكثر من 4 ملايين مشترك في عدد من الدول يزيد عدد سكانها الإجمالي على 92 مليون نسمة. ويضام الشركة نشاطاتها في الكويت، العراق، الجزائر، تونس، جزر المالديف

فيصل العيار:

مليون مشترك في الجزائر

وسنقدم إلى الرخصة الجديدة في العراق



فيصل العيار

قوية تتمثل في شركة أوراسكوم المصرية "جيزي" والاتصالات الجزائرية العمومية "موبيليس" فضلاً عن "تجمة"، وأوضح أن الشركة لديها 900 موظف منهم 800 جزائري، مشدداً على أنه "فخور بالكادر الجزائري"، ونكر العيار أن الوطنية للاتصالات تعمل إلى جانب الكويت في العراق وتونس والجزائر وأخيراً في المالديف منذ آب / أغسطس الماضي، فضلاً عن شركة الاتصالات الخاصة في السعودية تعمل في قطاع الاتصالات.

وعن عمل الشركة في العراق، قال العيار إنه "رغم الظروف التي يشهدها العراق قررنا خوض التجربة ونرى السوق العراقية واعدة وقوية ولدينا اليوم مليون مشترك هناك"، متوقعاً أن يتجاوز العدد المليون و500 ألف مشترك في نهاية العام الجاري، وقال إن العراق سيطرح مستقبلاً ترخيصاً عدة في مجال الاتصالات، وأن الشركة الوطنية "سكون" أول المشاركين فيها.

كشفت رئيس مجلس إدارة الشركة الوطنية الكويتية للاتصالات والعضو المنتدب لشركة مشاريع الكويت الاستثمارية فيصل العيار أن شركة الوطنية للاتصالات الجزائرية "تجمة" استقطبت مليوناً و5 آلاف مشترك على مستوى الجزائر، وأكد العيار أن عدد مشترك "تجمة" لاقى الدراسات الأولية وتقديرات الشركة الأم قبل دخول السوق الجزائرية، وأشار إلى أن الشركة مستثمر مليار دولار أميركي لغاية نهاية السنة الحالية، موضحاً أنها دخلت الجزائر في 25 آب / أغسطس من العام الماضي تاريخ إطلاق الشبكات الثلاث للهاتف النقال في الجزائر.

وقال أن الشركة تمكنت في سنة واحدة فقط أن تحقق نتائج إيجابية واستقطعت أن تغطي 36 ولاية بنسبة 80 إلى 85 في المئة من السكان، وأنها ستتمكن من تغطية كل ولايات الجزائر للـ 2008 محطة في نهاية العام الجاري، وأوضح أن الشركة التزمت أمام السلطات الجزائرية بتغطية شاملة لشركة الوطنية على مستوى الجزائر في حدود أربع سنوات، وعبر العيار عن ارتياحه لأداء الشركة في السوق الجزائرية رغم وجود منافسة

عليها من قبل العهد الأوروبي لمعايير الاتصال.

التحكم بالرصيد عبر W-Charger

كذلك أطلقت "الوطنية" مؤخراً خدمة W-Charger القائمة على منصة Nokia Connect eRefill. وتسمح هذه الخدمة لعملاء شركة الوطنية للاتصالات بإعادة تعبئة رصيد خطوط هواتفهم النقالة من خلال تحويل الرصيد من هاتف نقال إلى آخر. وقامت "توكيا بتزويد" الوطنية" بحلّ W-Charger الذي يضاعف من سهولة إعادة التعبئة المسبقة، مخففاً في الوقت نفسه من مصاريف أسلوب الدفع المسبق لا سيما بالمقارنة مع الحلول التقليدية القائمة على البطاقات، كما يتضمن هذا الحل للتكامل نظام دمج أنظمة شامل وخدمات أخرى.

وتعتمد خدمة W-Charger التابعة لشركة الوطنية على طيفتين مهتمتين تخدمهما منصة Nokia Connect eRefill، وهما: خدمة إعادة التعبئة عبر رسائل SMS التي تعتبر طريقة فعالة لإعادة تعبئة الرصيد للدفع مسبقاً من خلال رسائل SMS عند وكلاء بيع وحدات الرصيد، أما الخدمة الثانية فهي تسمح للمشترك في الخدمة بالدفع سلفاً بتحويل الرصيد من حساب الشخصي إلى حساب مشترك آخر. إضافة إلى ذلك، فإن مبدأ خدمة W-Charger يركز على نقل أو إهداء الرصدة من نقال إلى آخر بمجرد إرسال رسالة قصيرة مما يجعل متاعماً لعملاء الوطنية للحصول لرصدة محولة من الاصدقاء أو العائلة أينما تواجدوا. ولكي تكون هذه الخدمة متاحة للجميع، لقد عكّثت الوطنية على إخطار شبكة من الموزعين الذين يقومون بشراء أرصدة الاتصال من الشركة ومن ثم يعيدون بيعها إلى الشركات أو الأفراد.

إلى ذلك، تقدم الخدمة الجديدة أفاقاً نوعية لاستخدامات النقال أمام عملاء الوطنية للاتصالات وتجعلها أكثر سهولة وتوفر. وهي تسمح لمستخدمي الخدمة ومزودي الخدمات بتزويد عملائهم بالرصدة اتصال عند الحاجة وبقدرة يتناسب مع احتياجاتهم وقدراتهم المالية، كذلك تركز هذه الخدمة على توفير أقصى سهولة لعملاء الوطنية بالحصول على أرصدة اتصال إلكترونية واحدة. وتضيف الشركة أن الخدمة الجديدة جاءت لتلبية لرغبات عملائها في خدمات تجعل من استخدامات النقال أكثر مرونة وتناسباً مع قدراتهم الشرائية. ■



هاني كويلين

بتطبيق أحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا في مجال الحماية الإلكترونية وللتمتع بنظام WPKI (Wireless Public Key Infrastructure) الذي يحقق أعلى درجات السرية والأمان للمستخدمين. وهي تفوق مستويات الأمان في شبكة الإنترنت بعشرات الأضعاف، الأمر الذي يؤكد المستوى المرتفع للخدمات والأمان للمستخدمين. وهي تفوق الهواتف النقالة في الدفع والشراء وتوفير متطلبات الأساسية للعملاء. وتعمل تقنية هذه الخدمة على الهواتف النقالة المزودة بتقنية الـ "آب" إضافة إلى ذلك، فإن معايير الأمان المتوفرة في هذا النظام قد تمت الموافقة

الرئيس الأعلى لمنظمة EMEA وحدة الشبكات في "توكيا" دوليد منيمنة فقال: "إن "الوطنية" هي واحدة من شركات النقال الرائدة في المنطقة"، وأضاف: "إن اتفاقنا مع "الوطنية" تندرج في سياق التزامنا بتزويد شركات النقال الرائدة بالخدمات التكنولوجية التي تشكل البنى التحتية المطلوبة لشبكتها مما يضفي قيمة عالية على تقنيات الإنترنت الأسلاكية ويعكس بدوره قيمة مضافة على العملاء."

ومع تقنيات "توكيا" تستفيد شبكة "الوطنية" اليوم من خدمة HSPA أو الاتصال السريع بالإنترنت التي تفتح الطريق إلى استخدام الإنترنت بسرعة قياسية تبلغ 2 ميجابايت في الثانية. وهذا ما يماثل دخول شبكة الإنترنت إلى الاتصال بسرعة 36 كيلو بايت، وعبر الـ "آي إس أل" بسرعة ميجابايت واحد في الثانية.

الدفع من خلال النقال

وتتميز "الوطنية" أيضاً بتفقيها خدمة الشراء والدفع من خلال النقال، فقد وقعت اتفاقية مع بنك برقان لتفتح فتح أبواب التجارة الإلكترونية عبر الهاتف النقال، ما يشكل ثورة تكنولوجية في المذاق بين الخدمات المالية والمصرفية عبر عالم الهواتف النقالة. وتوفر هذه التقنية للعملاء إمكانية إتسام معاملات التسوق والدفع مقابل المشتريات من خلال الهاتف النقال وبسرعة فائقة من خلال اتباع خطوات بسيطة وسهلة مع أقصى مستويات الأمان الممكنة. ولتأمين الحماية للمستخدمين خلال الدفع من خلال النقال قامت "الوطنية"

سوني أريكسون

تدعم خدمات الجيل الثالث

في وقت ترقى فيه "وطنية" أن خدمات النقال الجديدة تسددي رفع إمكانيات شبكتها إلى أعلى المستويات التكنولوجية، تتوقع سوني أريكسون ارتفاع الطلب على أجهزة النقال التي تدعم خدمات الجيل الثالث في الشرق الأوسط. وترى سوني أريكسون أن مشغلي الاتصالات الذين يدعمون خدمات الجيل الثالث سيتمكنون من تلبية الاحتياجات المتزايدة لدى المستخدمين خصوصاً في البلدان التي ترفع فيها القدرة الشرائية لدى المستخدمين. وكانت الشركة طرحت مؤخراً أجهزة هواتف Z1010 من الجيل الثالث في الإمارات العربية لتلبية للخدمات الجديدة. وتقول الشركة أن الهواتف الجديدة تستهدف رجال الأعمال حالياً، إلا أنه من المتوقع أن يزداد طلب المستخدمين العاديين عليها. من جهة أخرى، أعلنت سوني أريكسون مؤخراً عن توفر هاتفها النقال الجديد F300i في أسواق الشرق الأوسط، ويتيح الهاتف للمستخدمين إمكانية تأليف نغمات الرنين، وتحميل الألعاب ثلاثية الأبعاد، إضافة إلى إضفاء لمسة شخصية مع صورة الخلفية ومجموعة كبيرة من خيارات الأغنية التي تلائم أذواق المستخدمين، كما يوفر الهاتف إمكانية تحميل الملفات الموسيقية ومقاطع الفيديو بسهولة مطلقة، ويحتوي الهاتف على خاصية PlayNow من سوني أريكسون، والتي تتيح للمستخدم إمكانية استعراض وتحميل مجموعة متنوعة من الأغاني ونغمات الرنين والألعاب الشهيرة بمسلة زر.

وزارة الأشغال "الكويتية و"سيسكو": مشروع شبكة اتصالات سريعة



إباد الفاهمي

تقّنت شركة "سيسكو" Cisco مؤخرًا مشروعًا لمصلحة وزارة الأشغال العامة الكويتية، أنشأت بموجبه شبكة سريعة لنقل البيانات. وتعتبر الشبكة الأولى من نوعها في الكويت، لجهة إتاحتها سرعة جيفايبت للأنظمة المعلوماتية للكتيبة، والأولى أيضًا التي تقدم سرعة 10 جيفايبت إيثرنت.

ويتيح هذا المشروع أعلى مستويات الحماية للاستثمارات

التكنولوجية، حيث تدمج الشبكة الجديدة تطبيقات الحادقة الهاتفية عبر بروتوكول الإنترنت (IP Telephony)، إلى جانب حزمة واسعة من تطبيقات الوسائط للتعدي.

وعن المشروع، قالت مديرية تقنية المعلومات في وزارة الأشغال العامة الكويتية إنشادم الشمري: "تحتاج بعض البرامج للرئيسية التي نستخدمها إلى سعة نقل بيانات كبيرة إلى جانب التعاون المتواصل بين فريق عمل خدمات الدعم والهندسة عبر الشبكة، واعتبرت أن البنية التحتية التي تقدمها "سيسكو" هي الأنسب.

أما مدير البعثات الإقليمية في شركة سيسكو إباد الفاهمي فقال: "أخذت وزارة الأشغال العامة في الكويت خطوة استراتيجية من خلال تطبيق هذه البنية التحتية التي تسهم في تحقيق أقصى استفادة من التقنيات والبرامج الحالية والمستقبلية التي تقدمها".

"عجائب التقنية" السعودي تدخل سوق سنغافورة

أعلنت شركة "عجائب التقنية" السعودي عن توقيع عقد في سنغافورة لتفكيك وإتلاف مع ثلاث شركات من سنغافورة وتايوان، وسيعمل هذا الإئتلاف في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لتزويد السوق السعودية بمنتجاتها من المنتجات التكنولوجية.

ومن المتوقع أن يتجاوز رأس مال الشركة الجديدة التي تملك "عجائب التقنية" فيها 51 في المئة نحو 100 مليون دولار. وعن الشركة الجديدة يقول رئيس مجلس إدارة "عجائب التقنية" محمد عبد الله عشميل: "إن الجدوى الاقتصادية من المشروع واضحة جداً، وأنشاد الشركة يأتي مستنداً إلى دراسات وأبحاث تسويقية تم تنفيذها خلال الأعوام الماضية".

لإنتاج جلايكول الإثيلين بطاقة سنوية تبلغ 700 ألف طن متري، في إطار مشروع التوسعة الثالث للشركة بمدينة الجبيل الصناعية، المتوقع اكتماله عام 2008. ووقع العقد مع "شرق" رئيس مجلس الإدارة، د. عبد العزيز بن صالح الجبروع وعن شركة ساسمونغ الهندسية رئيسها التنفيذي بين جو جانغ. تجدر الإشارة إلى أن "شرق" تأسست عام 1981، مناصفة بين "سابك" ومجموعة من الشركات اليابانية بقيادة شركة "ميتسوبيشي".

"إنفستكوم" تفوز بترخيص للنقل في أفغانستان



زامي مواني

فاز كونسورتيوم تفوز "إنفستكوم مولدينغ" البيلانية للاتصالات بأحد ترخيص للنقل في أفغانستان. وقالت الشركة أنها دفعت 40 مليون دولار مقابل ترخيص التشغيل البالغة مدته 15 عاماً يمكن تمديدتها عشرة أعوام أخرى. وأشارت إلى أن الرسوم المدفوعة تتساوى قيمة الرسوم التي دفعها للكونسورتيوم الآخر لنيل الرخصة الثانية. ويتألف الكونسورتيم الثاني من شركات سعودية وأميركية.

إلى ذلك، أعلنت "إنفستكوم" عن نيّتها المضي قدماً في إصدار أسهمها (IPO) بحسب شروط السوق العام 2005 من خلال إيصالات إيداعية عالية (GDR) في بورصة لندن. وتطلّح "إنفستكوم" إلى أن تصبح من أولى الشركات التي تصدر أسهمها في سوق دبي المالية. ويُذكر أن "إنفستكوم" تزوّده خدمات الاتصالات في 8 بلدان لنحو 3,3 ملايين مشترك.

Dell

عقد جديد في السعودية بـ 20 مليون دولار

فازت شركة ديل Dell المتخصصة في أجهزة الكمبيوتر مؤخراً بعقد من وزارة التربية والتعليم السعودية لتزويد 1500 مدرسة و2000 مختبر بنحو 30 ألف جهاز كمبيوتر و2000 خادمو. وستبدأ الشركة بتوريد الأجهزة للمدارس مع بداية العام الدراسي الجديد. وبلغت قيمة العقد نحو 75 مليون ريال أي ما يعادل 20 مليون دولار. ويعد العقد بين الطرفين هاماً لسببين، أولاً مدته التي تصل إلى ثلاث سنوات وقد تضمنت طلب المزيد من الأجهزة، ثانياً تمكّن "ديل" من التغلب على "HP" التي تحتل المرتبة الأولى في توريد أجهزة للكمبيوتر الشخصية في السوق السعودية.

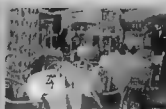
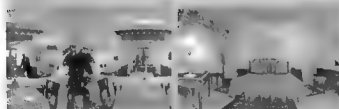
يُذكر أن مبيعات أجهزة الكمبيوتر الشخصية في السعودية خلال النصف الأول من العام الحالي بلغت 307 آلاف جهاز قيمتها 1,5 مليار ريال ما يعادل 400 مليون دولار. وقد استحوذت شركة HP على الحصة الكبرى في هذه السوق مع مبيعات بنحو 485 مليون ريال. ومع توقيع العقد الجديد مع وزارة التربية والتعليم تصبح "ديل" في المرتبة الثانية من حيث المبيعات لديها "أيسر" Acer ثم "توشيبا" و "IBM".

"شرق" و"سامسونغ": عقد إنشاء مصنع

وقعت الشركة الشرقية للبترول وكيمياءويات "شرق" التابعة لسابك مؤخراً عقداً مع شركة "سامسونغ الهندسية" الكورية، تتولى الأخيرة بمقتضاء هندسة وتوريد وتشغيل مصنع

ABOU NAWAS TUNIS

★★★★★



★★★★★ Stars luxury
in Tunis center

282 double rooms

1 presidential suite

10 ministerial suite

20 junior suite

4 restaurants (Italian, Tunisian)

Bar and international spa, club

Big congress room, capacity 1000 persons

7 commission rooms, capacity 10 to 100 persons

Tel. : (+216) 71 350 355

Fax : (+216) 71 352 882

tunis@abounawas.com.tn

www.abounawas-tunis.com



أبو نواس

ABOU NAWAS

TUNIS

Des Moments Exceptionnels

بانوراما الاتصالات

العراق

مصر



علي الهادي

تحتضن شركات الاتصالات النقلة في العراق للتقدم إلى رخصة النقل الجديدة مع انتهاء مدة عمل رخص الشركات الثلاث "أثير" و"عراقنا" و"آسيا سل"، وفي هذا السياق برزت مؤخرًا التحضيرات التي تقوم بها شركة "أم تي سي" في شركتها العراقية "أثير"، للتهيؤ قبل طرح الرخص الجديدة. الاقتصاد والأعمال سالت مدير عام أثير علي الهادي، على هامش مؤتمر GSM Conference الذي عُقد مؤخرًا في دبي، عن التحضيرات، فقال: "السوق العراقية مستعصية واحدة من أكبر أسواق الاتصالات النقلة في الشرق الأوسط في نهاية العام. ولذلك قمنا برفع قيمة مجموع استثماراتنا إلى 430 مليون دولار لوكالة النمو للفسار في شبكتنا الممتدة بين جنوب ووسط البلاد. ويبلغ عدد عملائنا اليوم نحو 900 ألف، علمًا بأننا أطلقنا خدماتنا في آذار / مارس 2004، وبدأنا على نتائج الدراسات نرى أن معدلات النمو سترتفع وستشهد وصول عدد مستخدمي النقال في العراق إلى 4 ملايين في نهاية العام الحالي".



د. طارق كامل

مع طرح مصر رخصة النقلة للهاتف النقال بدأت شركات اتصالات مصرية وعالية بهاءدء رغبتها التقدم لنيل الرخصة، وسط منافسة قوية نظراً للجاذبية التي تشكّلها سوق النقال المصرية. ومن بين الشركات المرشحة للمنافسة لنيل الرخصة، "أم تي سي" الكويتية و"اتصالات" الإماراتية، إضافة إلى مجموعة كبيرة من الشركات العالمية. وعن هذه الرخصة يقول وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصري، طارق كامل: "تريد إطلاق مزيد من المنافسة في سوق النقال. النمو العالمي متسارع وثمة معطيات تؤكد أن عدد المشتركين في النقال والثابت يتزايد بواقع نصف مليون مشترك سنوياً. وفي سوق النقال وحدها لدينا نحو 11,6 مليون مشترك". وأضاف: "يجري حالياً إعداد مشروع لقانون موحد للاتصالات من أجل تطوير العمل في قطاع الاتصالات وتوسيع مشاركة القطاع الخاص. كذلك تم الانتهاء من اختيار المؤسسات الاستشارية التي ستتولى عملية خصخصة نسبة من حصص الملكية في "المصرية للاتصالات".

الإمارات

تونس

مع إعلان تونس عن بدء قبول العطاءات لبضع 35 للثة من شركة اتصالات تونس أكبر مشغل للاتصالات في البلاد، بدأت الشركات الأجنبية بالتقدم للمنافسة. وقد برز من الشركات التي أعلنت رغبتها في التقدم "فرانس تليكوم" و"تليكوم إيطاليا" و"فيفندي يونيفرسال" و"بويج". وتأمل تونس في جمع ما يصل إلى 1,7 مليار دولار من صفقة البيع، ما يشكل أعلى عائد من عملية خصخصة في البلاد. ويأتي الإعلان من بيع حصة في شركة اتصالات تونس بعد عمليات بيع ناجحة عدة لخصص في شركات اتصالات عربية.

جدير بالذكر أن لدى "اتصالات تونس" 4,2 ملايين مشترك في خطوط الهاتف النقال والثابت في بلد يبلغ عدد سكانه عشرة ملايين نسمة. ■

تتواصل التحضيرات لإطلاق أعمال شركة الاتصالات الثابتة في الإمارات. ويتوقع أوساط متابعه أن تحصل هذه الشركة والتي ستحمل اسم "تيكوم" على حصة جيدة في السوق مع تزايد الطلب على خدمات الاتصالات في واحد من أكثر بلدان الشرق الأوسط استخداماً للاتصالات، وتشير المصادر إلى أن الشركة الجديدة التي ستطلقها مؤسسة "دبي القابضة" التابعة لحكومة دبي، ستكون بمثابة مشغل للهواتف النقال والثابتة، وتؤكد أن "تيكوم" ستكون جاهزة لتقديم خدمات الاتصالات منتصف العام 2006. وتضيف المصادر أن "دبي القابضة" لا تزال تنتظر الحصول على ترخيص من الحكومة الاتحادية للإعلان عن المشروع، مشيرة إلى أن العمل في تأسيس البنية التحتية قد بدأ بالفعل. ويشار إلى أن الإمارات عثت قوانينها العام 2003 لتفتح المجال أمام تأسيس شركات اتصالات جديدة، بعدما احتكرت مؤسسة الإمارات للاتصالات (اتصالات) أسواق الإمارات منذ تأسيسها العام 1976.

أم تي سي لثير

تختار ONERVIEW من كونيكيتفا

أعلنت شركة كونيكيتفا سيستمز، المتخصصة في تطبيق حلول ضمان العائدات (Revenue assurance solutions) لصناعة الاتصالات، أن أم تي سي لثير اختارت نظامها ONERVIEW لضمان العائدات.

ويأتي هذا الاختيار نتيجة اتفاق جرى في بداية العام اختارت بموجبه مجموعة أم تي سي شركة كونيكيتفا سيستمز كشريك لتقديم خدمات ضمان العائدات في كافة شركاتها. وقال مدير ضمان العائدات في مجموعة أم تي سي، فينكاتيش جاندھيا إن نجاح كونيكيتفا سيستمز مع أم تي سي فودافون الكويت يجعل منها الخيار الأفضل لشركة أم تي سي لثير.

هيتاشي

حلول التخزين للشركات المتوسطة

طرح شركة هيتاشي لأنظمة المعلومات، تشكيلة جديدة من منتجات التخزين المخصصة لقطاع الشركات المتوسطة والصغيرة، وتساهم هذه المنتجات بتعزيز أداء الشركات وفتح المجال أمامها لكي تستفيد من المزايا التي تقدمها أنظمة التخزين المثالية للتطبيقات. وأصبحت حتى أصغر الشركات حتما قادرة على التمتع بالمزايا التي تقدمها التقنيات الافتراضية والحصول على أفضل أداء ممكن من التطبيقات التي تتعرض لضغوط كبيرة في العمل.

باناسونيك

كاميرات وتقنيات جديدة

طرح "باناسونيك" مجموعة من أجهزة تلفزيون البلازما الرقمية "فييرا" وكاميرات "لوميكس" الرقمية في أسواق منطقة الشرق الأوسط.



كاميرا بي. إم. سي - للزود 30 الرقمية

وتتميز المجموعة الجديدة من أجهزة التلفزيون "فييرا" بشاشة "بلازما جي 8" ونظام "ثلاثي الأبعاد لإدارة الألوان". أما كاميرات "لوميكس" الرقمية فهي تتميز في توفير استهلاك الطاقة ما يقابل عمر البطارية ويسمح بالتقاط 270 صورة.

نوكيا

مركز توزيع إقليمي في دبي



من اليسار: د. وليد منهيمة، ود. محمد البنا

افتتحت "نوكيا" مركزاً للتوزيع الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في المنطقة الحرة بجبل علي في دبي. وقال نائب الرئيس الأول في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا لشركات نوكيا، د. وليد منهيمة، إن اختيار دبي استند إلى جودة البنية التحتية، والدعم الحكومي للمؤسسات، وتوافر الكفاءات البشرية، والموقع الجغرافي للميز. أما مدير المبيعات لآسيا والباسيفيك في المنطقة الحرة لجبل علي، د. محمد البنا، فقال: "يسرنا أن نذكر الشركات العالمية مثل "نوكيا" للقيمة المضافة التي تقدمها منشأتنا وتسهيلاتنا في المنطقة الحرة لجبل علي، التي تحتضن أكثر من 140 مؤسسة مدرجة في لائحة "Fortune Global 500".


مجموعة اليوسف

معرض المنتجات "آل جي" في دبي



خلال افتتاح المعرض

افتتحت مجموعة اليوسف، أكبر معرض لمنتجات "آل جي" الإلكترونية في دبي، وأطلقت على هامش الافتتاح مبادرة فريدة للخدمات والدعم بعد البيع تحت عنوان "اليوم السعيد للخدمة"، التي تمكن عملاءها الحاليين من الحصول على الخدمة مجاناً. وقال الرئيس والرئيس التنفيذي لمجموعة اليوسف، إقبال اليوسف: "تضيف مجموعة اليوسف مزيداً من القيمة لعلامات آل جي التجارية في دولة الإمارات العربية المتحدة، ويتحقق ذلك من خلال افتتاح المزيد من المعارض ومن خلال تسويق تلك المنتجات للمستهلكين بطريقة تبرز الاهتمام بالاستهلاك أولاً".



Checks in, checks out,
too many checks
and no way
to check them out?

Check your
checks!

 point**com**®



Now you can! With our new exclusive option from Point Com®, the e-banking service at Banque Libano-Française, **visualize over the Internet all the checks credited to or debited from your accounts** and:

- better manage your budget,
- control all your payments and endorsements,
- get a printed proof of your checks.

Apply today to Point Com® and benefit from many other privileges, such as changing your term deposit account renewal conditions online, monitoring your accounts and operating transactions from anywhere in the world, 24/24, 7/7...

Welcome to your online bank on www.eblf.com, with Point Com® from BLF!

☎ 79 1332 ext. 1462

www.eblf.com / e-mail: info@ebf.com
www.interxlebanon.com



البنك اللبناني الفرنسي
BANQUE LIBANO-FRANÇAISE

لـ "كونفرجيس"

مكتب إقليمي في دبي



جان هيري جين

اهتمت شركة كونفرجيس، المتخصصة في تنظيم فواتير شركات الاتصالات وتقديم خدمات العناية بالزبائن والموارد البشرية، مكتباً إقليمياً في دبي. وقال رئيس "كونفرجيس" لارويبا والشرق الأوسط وأفريقيا، جان هيري جين: "إن الشرق الأوسط منطقة مهمة بالنسبة لنا، ونسعى من افتتاح المكتب إلى توفير خدمات أفضل للعملاء الحاليين والمستقبليين، ويشكل مشغلو شبكات الاتصالات في الأردن وعمان وقطر وسورية، أبرز عملاء الشركة في المنطقة".

لـ "هيوليت باكارد"

كمبيوتر لوحي جديد

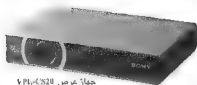


الكمبيوتر اللوحي HP Compaq t64200

طرحت "هيوليت باكارد" مؤخراً الكمبيوتر اللوحي HP Compaq t64200، وهو يتميز بقدرته على الاستفادة من الخيارات الأمنية المتكاملة المتاحة من "HP" إضافة إلى الخيارات اللاسلكية المنمجة. وقد طور جهاز t64200 اللوحي مع مراعاة تكلفة للذكية الكلية ما يجعله الخيار الأمثل لموظفي الشركات الكثيرة، الثقيل، ويتميز الكمبيوتر اللوحي بأنه الوحيد للجهاز بطقم وقاعات Intel 915 الجديد ليكون بذلك من أسرع الكمبيوترات اللوحية المتوفرة في السوق.

لـ "سوني"

جهازاً عرض LCD

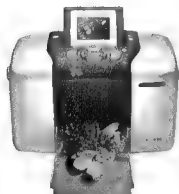


جهاز عرض VPL-CS20

أضافت شركة سوني الخليج مؤخراً إلى منتجاتها إثنتين من أحدث أجهزة العرض التي تتمتع بشاشات LCD، ويتمتع كل من جهازي العرض الجديدين VPL-CS20 و CX20، بتصميم مدمج ومزايا عدة تعزز فعالية الاستخدام. ويتمتع كل من الموديلين بخفة في الوزن (1,9 كغ) كما ويتميز بصور عالية الجودة.

لـ "إيسون"

مجموعة من طابعات الصور



"بيكتشر مابت 500"

طرحت "إيسون" مجموعة متطورة من طابعات الصور المنزلية "بيكتشر مابت 500" عالية الجودة في منطقة الشرق الأوسط، وتتميز هذه الطابعات بـ "شاشة كريستال سائل" ملونة وبسرعة طباعة عالية لتوفير صور مقاس 15X10 سم.

وتتوافق أجهزة "بيكتشر مابت 500" مع تشكيلة واسعة من الكاميرات إلى جانب إمكانية نقل الصور من كاميرات الهواتف النقالة.

لـ "دي، تي، كي، كمبيوتر"

ثعنين "جوكم" مؤزعا في الأردن



لهم العتال، مدير عام شركة "دي، تي، كي، كمبيوتر" الشرق الأوسط

عينت "دي، تي، كي، كمبيوتر" الشرق الأوسط شركة جوكم (JOCOM) كمزود لمنتجاتها في الأردن بهدف تعزيز مبيعاتها في السوق الأردنية. وقال مدير عام الشركة لهم العتال: "إن شركة جوكم تمثل الشريك المثالي لنا في الأردن لما تملكه من خبرة في السوق".

الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر



الوزير جو سركيس (اليسار) وزوف اوزكي خلال الإعلان عن "الملتقى"

على التعايش مع المتغيرات، مع رسوخ
القناعة بجذواه الاقتصادية ودوره في تحريك
النشاط الاقتصادي ككل.
الثاني: أهمية لبنان كمقصد سياحي
مميز في المنطقة واستمرار الارتفاع على
مستقبله. ■

الملة، وعدم تردد المعارضين في قرار المشاركة.
كل ذلك يؤكد على أهمية الحدث في المنطقة
وعلى آفاق تطوره وتوسعه، كما يؤكد، وهذا
هو الأهم، على آمين اثنين:
الأول: الأهمية المتزايدة للقطاع السياحي
في مختلف أنحاء العالم وقدرته هذا القطاع

الملتقى والمعرض العربي الدولي
للسياحة والسفر (AWTTE-2005)
ينعقد هذا العام في دورته الثالثة منذ أن بدأت
مجموعة الاقتصاد والأعمال تتشارك مع
وزارة السياحة اللبنانية في تنظيمه، بالتعاون
مع شركة طيران الشرق الأوسط.
ولقد حظي هذا الحدث باهتمام كبير من
جانب وزير السياحة المهندس جو سركيس
الذي عمل بجهد ودأب في سبيل إلهاش
الحركة السياحية، على الرغم من الفترة
القصيرة التي انقضت على تسلمه مهام
الوزارة منتصف الصيف، فالوزير سركيس
الآتي إلى العمل الحكومي من القطاع الخاص
يدرك بعمق أهمية الترويج السياحي
وأهمية الدور الذي يضطلع به القطاع
الخاص.

وثقام الدورة الثالثة على غير ما كان
موقعاً لها نظراً إلى الظروف السياسية
والأمنية التي شهدتها لبنان منذ اغتيال
الرئيس الشهيد رفيق الحريري، ومع ذلك،
هنا المشاركة العربية وغير العربية من خلال
14 بلداً، والمساحات المشغولة في المعرض
والتي تزيد عن الحالم المائتي بنحو 20

المكرمون

تكريساً لتقليد بدائه الاقتصاد والأعمال منذ سنوات، في تكريم المميزين في مجالات أعمالهم، تمّ هذا العام اختيار أربع شخصيات لتقديم
درج "الريادة في الإنجاز" لها تقديراً لعطاءاتها ونجاحاتها؛ والمكرمون هم:
- وزيرة السياحة والآثار، د. علياء بوران.
- رئيس مجلس إدارة مدير عام طيران الشرق الأوسط محمد الحوت.
- رئيس مجموعة جنرال ميثيوريان الملاك لاندك "كروبيال" نظمي أوجي.
- رئيس مجلس إدارة شركة الفنادق اللبنانية الكبرى الملاك لاندك في "فينيسيا" و"لوفاندوم" في بيروت مازن صالحه



نظمي أوجي



مازن صالحه



محمد الحوت



د. علياء بوران

سياحة الشرق الأوسط 2004: النمو رغم عدم الاستقرار

بيروت - باسم كمال الدين

فاجمالي الوافدين إلى الشرق الأوسط في العام 2004 هو أقل من عدد الوافدين الذين استقبلتهم إيطاليا في العام نفسه، علماً أنها (إيطاليا) تحتلّ المرتبة السادسة في لائحة المقاصد السياحية العشرة الأولى، كما أن زوّار فرنسا لوحدها في العام 2004 بلغ نحو 75 مليون زائر أي ما يزيد بنسبة 100 في المئة عن عدد زوّار الشرق الأوسط.

على رغم النمو السياحي الذي حققته منطقة الشرق الأوسط في العام 2004، والذي سجل 20,5 في المئة في عدد الوافدين ونحو 22 في المئة في حجم الإيرادات، فإن نتائج هذا الإقليم السياحي لا تزال دون الامكانيات الكبيرة التي تزخر بها هذه المنطقة.

السياحة شمل كافة أنحاء العالم مع تفاوت في النسب بين المناطق السياحية. وجاءت منطقة الشرق الأوسط في المرتبة الثانية من حيث نمو عدد الوافدين إليها مباشرة بعد منطقة آسيا والباسيفيك، إذ شهدت المنطقة ارتفاعاً في عدد السياح من 29,6 مليوناً في العام 2003 إلى 35,6 مليون سائح للعام الماضي أي بنمو نسبته 20,5 في المئة.

2003 مختتماً نحو ثلاثة أعوام من الأزمات منذ أحداث 11 أيلول/ سبتمبر 2001 والحرب على العراق، مروراً بإزمة "السارس" التي عصفت بأبرز الوجهات السياحية العالمية. ووصل عدد السياح في العام 2004 إلى نحو 763 مليون سائح أي بزيادة نسبتها 10,7 في المئة مقارنة بالعام 2003 الذي سجل 688,8 مليون سائح. والواقع أن النمو الذي حققته

هنا لحة مختصرة عن الوضع السياحي بصورة عامة وفي منطقة الشرق الأوسط (تحديداً البلدان العربية) مستندة إلى أرقام صادرة عن منظمة السياحة العالمية.

النشاط السياحي 2004

تابع القطاع السياحي خلال العام 2004 سياريو النمو الذي بدأ منذ منتصف العام



مؤشرات الحركة السياحية إلى منطقة الشرق الأوسط
(عدد السياح بالآلاف)

البلد	2000	2001	2002	2003	الحصة السنوية في العام 2003 (%)
البحرين	2,420	2,789	3,167	2,955	10.3
مصر	5,116	4,357	4,906	5,746	19.9
العراق	78	127	-	-	-
الأردن	1,427	1,478	1,622	1,573	5.5
الكويت	78	73	-	-	-
لبنان	742	837	956	1,015	3.5
ليبيا	174	169	135	142	0.5
عمان	571	829	817	-	-
فلسطين	330	49	40	40	0.1
قطر	67	76	-	-	-
السعودية	6,585	6,736	7,512	7,332	25.4
سورية	1,416	1,318	2,870	2,788	9.7
الإمارات	3,907	4,134	5,445	5,871	20.4
اليمن	73	76	89	148	0.5
المجموع	24,256	24,011	27,879	28,813	

المصدر: منظمة السياحة العالمية

عدد السياح إلى الشرق الأوسط إلى 35,6 مليوناً للعام 2004 أي بزيادة نسبتها 20,5 في المئة مقارنة للعام 2003، علماً أن الشرق الأوسط وأوروبا كانا المنطقتين الوحيدتين اللتين حققتا نمواً إيجابياً خلال العام 2003. ففي حين سجلت أوروبا ازدياداً في عدد الوافدين إليها بنسبة 0,4 في المئة مقارنة بالعام 2002، كانت منطقة الشرق الأوسط تتربع على عرش المقاصد السياحية بنمو نسبته 3,4 في المئة مقارنة بالعام نفسه.

الإنجازات باحتلالها المرتبة السابعة بعد أن استقبلت أكثر من 21 مليون سائح العام للتصميم.

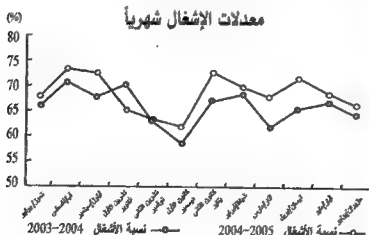
الشرق الأوسط الأكثر نمواً

لم يكتف الشرق الأوسط بالحفاظ على دوره كلاعب سياحي أساسي في غمرة الأحداث السياسية وأجواء عدم الاستقرار التي عصفت به، بل سجل في العام 2004 ثاني أعلى نسبة نمو في عدد الوافدين، فقد ارتفع

وقد انعكس ارتفاع عدد السياح عالمياً على الغاتورة السياحية عموماً، إذ سجل إجمالي العائدات السياحية في العالم نمواً بنسبة 10,3 في المئة لتصل إلى 622 مليار دولار مقارنة بـ 525 ملياراً للعام 2003، فعوض نمو الإيرادات في آسيا والباسيفيك (24 في المئة) تراجعت المداخيل السياحية نتيجة لتفشي فيروس السارس في العام 2003. وفي ما يخص منطقة الشرق الأوسط، فقد شهدت ارتفاعاً في مداخيل السياحة للعام 2004 والتي وصلت إلى 20,7 مليار دولار مقارنة بـ 16,7 ملياراً للعام 2003. وتقدر حصة المنطقة العربية من إجمالي إيرادات السياحة العالمية بـ 3,3 في المئة.

المقاصد السياحية

لا تزال فرنسا تتربع على لائحة المقاصد السياحية الأكثر رواجاً في العالم بما 75 مليون سائح في العام 2004. وتشير الإحصاءات إلى أن المقاصد السياحية العشرة الأولى استقبلت ما مجموعه أكثر من 363 مليون سائح خلال العام الماضي أي ما يوازي 48 في المئة من إجمالي السياح حول العالم. أما للتفصيل الأبرز في ترتيب المقاصد السياحية فتمثل بالقفزة الكبيرة التي حققها الصين بالانتقال من المركز الخامس إلى المركز الرابع استناداً إلى نمو في عدد الوافدين إليها بنسبة 26,7 في المئة. الأمر الذي يوضح بوضوح إلى تعالي هذا البلد كليا من عوارض أزمة السارس. ومنذ العام 1997، تستمر هونغ كونغ بتحقيق إنجازات سياحية في أحضان الصين لتحتل هذه



المصدر: MKG world wide



توزيع إجمالي الإيرادات على المناطق السياحية (مليار دولار)

المناطق	2003	2004	الحصة السنوية في العام 2004 (%)
أوروبا	283.1	326.3	52.43
آسيا والباسيفيك	95.5	125	20.1
الأميركيان	114	131.5	21.13
أفريقيا	15.8	18.9	3
الشرق الأوسط	16.7	20.7	3.33
المجموع	525.1	622.4	100

المصدر: منظمة السياحة العالمية

خلال الأعوام المقبلة في ضوء خطط وزارات السياحة العربية الهادفة إلى إقامة السياح وتوفير التسهيلات وإنشاء أو تأهيل مناطق الجذب السياحي.

68.4% نسبة الإشغال الفندقية في المنطقة

سجلت الفنادق في منطقة الشرق الأوسط نسبة إشغال إجمالية بلغت 68.4% في السنة الماضية ما بين تموز/ يوليو 2004 وحزيران/ يونيو 2005، أي بزيادة 2.7% لمدة مقارنة بالفترة ذاتها عامي 2003 و2004. إلا أنه، وحسب تقرير MKG Worldwide، شهدت بعض البلدان تراجعاً في معدلات الإشغال الفندقية وخصوصاً لبنان الذي عرف تراجعاً بنسبة 11.4% في السنة، في حين وصل تراجع معدل الإشغال الفندقية في الكويت إلى 1.9% في السنة، وفي الإمارات إلى 2.1% في السنة. ولا تعود أسباب هذا الانخفاض إلى تراجع الطلب على الغرف الفندقية، إنما إلى عوامل أخرى أبرزها إضافة غرف جديدة إلى السوق الفندقية، فضلاً عن الأشغال التي عرفته بعض الأسواق والذي يحول دون أي تحسن في نسب الإشغال (الكويت أكثر من 85% في السنة، والإمارات 80% في السنة). أما في لبنان فشهدنا مؤخراً.

كذلك توافقت ارتفاع نسبة الإشغال الفندقية في المنطقة مع ازدياد في أسعار الغرف بنسبة 13% في السنة ما أدى إلى عائداً إضافية للغرف RevPAR بنسبة 17.8% مقارنة بالفترة السابقة. والمتفنت أن كل من الأردن وعمان وقطر والإمارات استقطبت مداخيل كبيرة جراء ارتفاع عائداً الغرف الفندقية فيها بأكثر من 40% في السنة. ■

البحرين بهدف تمويل المشاريع السياحية على مستوى العالم العربي، كما جرى توقيع اتفاقية لإنشاء شركة للاستثمار السياحي برأس مال 133 مليون دولار تهدف إلى إدارة وتشغيل الفنادق والمنشآت السياحية، على أن تسهم أيضاً في توفير نحو 200 ألف وظيفة في القطاع السياحي العربي.

وتتوافق هذه الخطوات مع نمو متواصل لقطاع الفنادق في العالم العربي بمعدل وسطي يبلغ 10% في السنة سنوياً، ومن المتوقع الحفاظ على نسب إشغال فندقية مرتفعة.

زوار الشرق الأوسط

يعادلون زوار إيطاليا لوحدها

السياحة البينية العربية تشكل 42% في السنة

وقد ساهمت عوامل عدة في تفعيل الحركة السياحية من وإلى المنطقة وأبرزها تكثيف السياحة البينية العربية بعد الذي تعرض له الوباء العربي في الخارج من مضايقات، فضلاً عن نجاح القطاع السياحي العربي في استقطاب استثمارات أجنبية ومحلية ضخمة. وقد كان للقطاع السياحي العربي دور أساسي في وصول إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلدان العربية إلى 12 مليار دولار في العام 2004 مقارنة بتدفقات رأسمالية بلغت 8.7 مليارات دولار في العام 2003.

وبعد أن كانت السياحة العربية البينية لا تتجاوز 32 في المئة من السياحة الخارجية للبلدان العربية قبل 11 أيلول/ سبتمبر 2001، باتت اليوم تشكل 42 في المئة من الحركة السياحية العربية. وقد شهد العام 2004 سلسلة خطوات مهمة من شأنها تعزيز السياحة البينية التي باتت تضطلع بدور أكبر ضمن الاستثمارات السياحية لشركات العرب بعد الأحداث العالمية وقضايا الإرهاب وأزمة السارس، فضلاً عن ارتفاع سعر اليورو وما توتب عنه من ارتفاع الحاتورة السياحية إلى الدول الأوروبية؛ فوقع، خلال العام الماضي، 11 بلداً عربياً على اتفاقيات تحرير النقل الجوي وآلية للتفاوض الجماعي، وتأسيس المنظمة العربية للسياحة، وتشجيع عقد التحالفات بين شركات النقل السياحي بهدف تأسيس شركة اتحادية كبرى للنقل السياحي.

ويتم التمويل حالياً على المنظمة العربية للسياحة في سبيل تفعيل السياحة البينية العربية. وأولى الخطوات التي قامت بها المنظمة هي إنشاء بنك سياحي برأس مال 2 مليار دولار بالتعاون مع بنك المستثمرون في

توزيع الوافدين بحسب المناطق السياحية (مليون سائح)

المناطق	2003	2004	نسبة النمو 04-03 (%)	الحصة السنوية للعام 2004 (%)
أوروبا	398.8	415.2	4.9	54.4
آسيا والباسيفيك	119.3	152.9	27.8	20.1
الأميركيان	113	125.7	11.1	16.5
أفريقيا	30.8	33.2	8.2	4.3
الشرق الأوسط	28.8	35.6	20.5	4.7
المجموع	690.7	762.6	10.5	100

المصدر: منظمة السياحة العالمية

السياحة في الأردن عام 2010 مضاعفة الإيرادات إلى 1,3 مليار دينار



د. غياده بوران

2005: النصف الأول

وفي آخر تقرير صادر عن الوزارة جاء في مقدمته، "يعتبر قطاع السياحة من أهم القطاعات الاقتصادية ومن أهم الصادرات الخدمية في ميزان المدفوعات، وتعتبر قطاعات الفرعية (الفنادق، المطاعم، مكاتب السياحة والسفر، الأدلاء السياحيون، والمتاجر والحرفيون التقليديون) من الأنشطة التي تساهم بفعالية في زيادة الناتج المحلي الإجمالي، وزيادة الإيرادات من العملات الأجنبية.

وبلغت إيرادات قطاع السياحة خلال

تبادل الحكومة الأردنية ومنذ سنوات، جهوداً متواصلة من أجل تطوير القطاع السياحي وتعظيم إسهاماته في رغد الدخل القومي وتوفير فرص العمل واستقطاب الاستثمارات إلى مختلف المرافق والنشاطات السياحية. ويشارك الأردن في الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر (AWTTE) للعام الثامن على التوالي، وهو كسان البلد المضيف في (AWTTE 2004) وفي معرض هذا العام 2005 يشارك الأردن بجناح وطني.

حيوي ومؤثر في عملية النهوض السياحي في المملكة الأردنية يساعدها في ذلك خلفيتها العلمية في علوم البيئة والتخطيط الاستراتيجي باعتبار أن السياحة والبيئة صنفان لا ينفصلان؛ كما يساعدها في تحقيق الأهداف المرسومة الاهتمام الرسمي في الأردن وعلى كل المستويات الرامي إلى إنجاز نهضة سياحية تلبي بالفعوات التي يملكها الأردن في المجالات السياحية المختلفة، الثقافية والدينية والبيئية والصحية، إضافة إلى سياحة الأعمال... وتظهر الإحصاءات الرسمية الصادرة عن وزارة السياحة والأثار مدى التقدم المحقق على كافة المستويات.

كان من المقرر أن ترأس الوزيرة بوران وفد بلادنا إلى المعرض، ولكن في عدد المكمّمين الذين حققوا إنجازات في مجال السياحة. إلا أن ظروف طارئة حالت دون مشاركة الوزيرة.

السياحة والبيئة

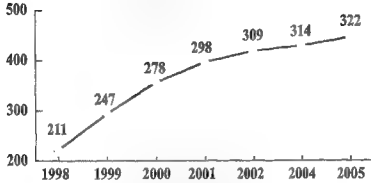
تسلّمت الوزيرة د. غياده بوران حقيبة البيئة والسياحة والآثار في الحكومة الأردنية التي تشكّلت في 25/10/2003 واستمرت لغاية 24/4/2004، لتعود الوزيرة بوران في الحكومة الجديدة وزيرة للسياحة والآثار. وتضطلع وزيرة السياحة والآثار بدور

قيمة الاستثمارات السياحية المتراكمة 2004 (دينار أردني)

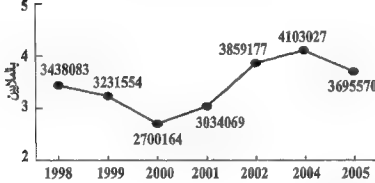
نوع النشاط	العدد	قيمة الاستثمار للوحدة الواحدة	مجم الاستثمار الكلي	النسبة للمجموع (%)
مؤسسات الإيواء الفندقية	463		1,185,792,400	88,51
مكاتب السياحة والسفر	466	77,000	35,882,000	2,68
متاجر التحف الشرقية	185	25,000	4,625,000	0,35
المطامير والكافيتريات والأندية السياحية	448	75,000	33,600,000	2,51
شركات النقل البري/للخفصص	4	10,000,000	40,000,000	2,99
المجموع (1)			1,299,899,400	97,03
مكاتب السيارات السياحية	241	140,000	33,740,000	2,52
أقرواحل	353	1,000	353,000	0,03
شركات النقل الجوي	2	2,850,000	5,700,000	0,43
المجموع (2)			39,793,000	2,97
مجموع (2+1)			1,339,692,400	100,00

المصدر: مديرية لقطاعات والإحصاء وزارة السياحة والآثار.

تطور عدد الفنادق المصنفة



تطور عدد القادمين



بالسياحة. أعنت الحكومة الأردنية خطة وطنية للسياحة (2004 – 2010) تهدف إلى مضاعفة النشاط السياحي خلال السنوات الست المقبلة، وتهدف الاستراتيجية الوصول بحلول العام 2010 إلى النتائج التالية:

- زيادة الإيرادات السياحية من 570 مليون دينار في العام 2003 إلى 1,3 مليار دينار.
- زيادة عدد الوظائف من 40791 في العام 2003 إلى 91719 في العام 2010، أي بخلق 51 ألف وظيفة.
- تحقيق عائد ضريبي للحكومة يزيد على 455 مليون دينار.
- ولحظت الخطة من أجل تحقيق أهدافها ضرورة توفير موارد مالية ينبغي استثمارها في التسويق السياحي إقليمياً ودولياً، وبلفت هذه اللوائح المطلوبة على مدى 7 سنوات نحو 77 مليون دينار من الحكومة ونحو 31,5 مليون دينار أردني من القطاع الخاص. ■

- بلغ عدد الزوار من البلدان العربية (باستثناء الأردنيين) 786139.
- بلغ عدد الزوار من دول الخليج العربي 466,592.
- بلغ الدخل السياحي 585,4 مليون دينار أردني.
- بلغ الانفاق السياحي 255,5 مليون دينار أردني.
- نسبة إشغال الغرف 45,20 في المئة.
- نسبة إشغال الأسرة 37,20 في المئة.
- عدد الفنادق المصنفة 322.
- عدد الغرف المصنفة 18127.
- عدد المطاعم 448.
- عدد مكاتب السياحة والسفر 466.
- العمالة المباشرة في قطاع السياحة 23544.

السياحة 2010

وتأكيداً على الاهتمام الرسمي

النصف الأول من العام 2005 ما مجموعه 420,1 مليون دينار أردني في مقابل 379,5 مليوناً خلال الفترة نفسها من العام 2004، أي بزيادة نسبتها 10,7 في المئة.

ويمكن القول أن حجم هذه المساهمة يتعدى الآثار المباشرة على ميزان المدفوعات إلى آثار أكبر من خلال قدرة هذا القطاع التشاكيكية على التعامل مع القطاعات الاقتصادية (الإنتاجية والخدمات) الأخرى التي تفوق حجم آثاره المباشرة لتعقله بالعديد من الصناعات الغذائية، وتكفي الإشارة إلى أن عدد العمالة المباشرة في القطاع السياحي للعام 2004 بلغ 23544 عاملاً فيما ارتفعت خلال النصف الأول من العام 2005 إلى 24672، أي بنسبة زيادة 4,6 في المئة، ونحو 46916 عمالة غير مباشرة.

أما على صعيد عدد السياح فاستقطب الأردن خلال النصف الأول من العام الجاري ما مجموعه 2366926 سائحاً من زوار البيت وزوار اليوم الواحد في مقابل 2162490 سائحاً للفترة المماثلة أي بزيادة نسبتها 9,5 في المئة. فبالنسبة إلى عدد سياح البيت فقد توزع بحسب المناطق المسترة للسياح على النحو الآتي:

البلدان العربية (59,0 في المئة)، البلدان الأوربية (15,7 في المئة)، البلدان الأمريكية (3,8 في المئة)، بلدان آسيا والباسيفيك (3,7 في المئة)، البلدان الأفريقية (0,3 في المئة)، وهيئة الأمم المتحدة (0,3 في المئة).

أما بالنسبة إلى زوار اليوم الواحد فكان للبلدان العربية حصة الأسد (88,7 في المئة) مقابل (7 في المئة) للبلدان الأوربية و(1,7 في المئة) للبلدان الأمريكية، و(1,7 في المئة) لبلدان آسيا والباسيفيك.

أما بالنسبة إلى الجالي السياحية المحققة خلال النصف الأول من العام 2005 ولجميع فئات الانفاق فبلغ عددها 2397124 ليلة في مقابل 2251166 ليلة خلال الفترة المماثلة من العام 2004، أي بزيادة نسبتها 6,5 في المئة.

السياحة 2004

إذا أبرز المؤشرات السياحية للعام 2004 فهي الآتي:

- بلغ إجمالي الزوار من فئهم الأردنيين غير المقيمين 3695569 زائراً.
- بلغ إجمالي الزوار الأردنيين 286461 زائراً.

طيران الشرق الأوسط منذ العام 1998 محمد الحوت يؤسس لمرحلة جديدة



عندما يحكم الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر (AWTTE - 2005) محمد الحوت رئيس مجلس إدارة شركة طيران الشرق الأوسط، إنما يكرم المنجزات التي حققها في الشركة من العام 1998 ولغاية اليوم، والتي أدت إلى نقل الشركة من الخسارة إلى الربحية. والكلام عن هذه المنجزات في الصفحات التالية ليس جديداً، لكن تكراره مبرر مع تقديم درع الريادة في الإنجاز في مجال السياحة والسفر إلى رئيس "الميدل إيست" من دون أن يحول ذلك كون "الميدل إيست" شريكاً في تنظيم هذا الملتقى. في ما يلي قصة نجاح، بل قصة إنجازات شركة طيران الشرق الأوسط منذ أن تسلم رئاستها محمد الحوت.

بلغت 87 مليون دولار، وهو رقم كان أطاح برأس المال، وكان أن يطيح بموجودات الشركة.

الخطة الإصلاحية

غير أن محمد الحوت عندما جاء إلى مجلس الإدارة ومع أعضاء المجلس بأمر مهمته انطلاقاً من خطة إصلاحية متكاملة

مديراً في مصرف لبنان وعمره 39 سنة ليس إلا تدبيراً مؤقتاً لحل ما كان يتم إعداده بالنسبة إلى طيران الشرق الأوسط. إلى ذلك، عندما ترأس محمد الحوت أول اجتماع لمجلس إدارة الشركة تبين له، وبما لا يقبل الشك، أن "كركة" السنوات العشرين الماضية، وبينها 15 عاماً من الحروب الداخلية، برزت في نفاتر الشركة خسائر

قد لا يكون محمد الحوت رئيس مجلس الإدارة المدير العام لشركة طيران الشرق الأوسط الأصغر سناً بين رؤساء شركات الطيران العاملة. لكن محمد الحوت هو، بالفاكهة، أول رئيس لشركة طيران عربية تحدث انقلاباً في شركة، ويتمكن من محو خسائر مراكمة خلال فترة ثلاث سنوات ثم يحقق ربحية في السنة التالية. فمنذ العام 2001 انجمت شركة طيران الشرق الأوسط برئاسة محمد الحوت، واستعادت مجدداً كاد أن يضيع، رغم عراقته، واسترجعت بريقاً كاد أن يخبو.

بين الشكوك والظنون

عندما تسلم محمد الحوت رئاسة مجلس إدارة شركة الطيران الشرق الأوسط في العام 1998، راهن الكثيرون على فشل الرئيس الجديد، كما ظن الكثيرون بأن تقدماً ما في الشركة لن يتحقق، وستبقى "الميدل إيست" متمسكة بالخسائر للزيادة والخدمات للتفاضة، تستنزف الدعم من الحكومة بجهازها البشري المترهل وبمزايير الإهدار المختلفة.

وعندما اختير محمد الحوت رئيساً للشركة بعدما أكت ملكيتها بصورة شبة تامة لمصرف لبنان، اعتقد البعض أن وراء هذا الاختيار ما وراءه. وأن الإتيان بشباب يعمل



استقبال أول طائرة في المطار القادمة من تولوز



إحدى الطائرات

حملة منظمة تتهمنا بتقزيم الشركة وتسهيل مهمة الانقضاء عليها من جهة معينة كانت تتحين الفرصة المناسبة لاصطياد الغريسة، بل، وعندما عقدنا تحالفاً مع شركة "آر فرانس" أجهنا تهماً من نوع آخر فنادما أن التقزيم غرضه تمكين الشركة الفرنسية من ابتلاع "الميلد إيست".

1999 - 2000

في هذين العامين 1999 و 2000، لم يتم تنفيذ أية إصلاحات في "الميلد إيست" نتيجة للوضع السياسي المستجيد، ومع ذلك تزايدت الشكوك والظنون بأن الإدارة الجديدة لشركة طيران الشرق الأوسط لن تحقق غاياتها وأهدافها.

2001

في هذا العام تم تنفيذ الشق الثاني من الخطة الإصلاحية فتم في تموز/ يوليو من هذا العام استفتاء عن فائض المواطنين (نحو 1500 شخص) مع إعطائهم حقوقهم القانونية والإضافية تم تمويلها بسلفة من مصرف لبنان، كما تمت إعادة النظر في شروط العمل (تعديل الدوام، تقليص العطلات السنوية وسواهما) بهدف زيادة الإنتاجية والقدرة التنافسية، لا سيما بالنسبة إلى الطيارين

وتم في العام نفسه إدخال دم جديد لا

نتائج الخطة الإصلاحية لـ "الميلد إيست" وتتفادها كالاتي:

1998

تحت خلال هذا العام، وهو الأول من عهد الموت، إعادة النظر بشبكة الخطوط بحيث تم إقفال الخطوط الخاسرة ووقف خطوط "البرستيج" وتفعيل الخطوط للربحية، ما أدى إلى زيادة في استخدام الطائرات وعلى نحو مجد إضافة إلى إعادة النظر في سياسة للشريات والعقود.

تم تنفيذ ذلك وجاءت النتائج في نهاية العام 1998 خفض الخسائر من 87 إلى 50 مليون دولار، أي مقدار 37 مليوناً وبنسبة 42,5% في المئة.

وهنا يقول محمد الحوت نفسه: "يوم أقدماً على اتخاذ هذه الخطوات المتعلقة بإعادة النظر بشبكة الخطوط، واجهتنا

إطفاء خسائر 87 مليون دولار
في خلال 5 سنوات

عودة إلى الربحية منذ العام 2001

كان هدفها الطبيعي إطفاء الخسائر وقبل كل شيء، لأن وجود خسائر بهذا الحجم يحول دون أي هدف آخر سواء كان للتوسع والنمو أو التهيئة لخصخصة الشركة. ولقد تم وضع هذه الخطة بالاستعانة بخبراء واختصاصيين في قضايا الطيران والمال، وما أن تسرب بعض من هذه الخطة إلى الإعلام حتى ازداد التشكيك بالخطة نفسها وبالذوايا التي تكمن وراءها، غير أن العمل استمر بتصميم على المضي في تنفيذ الخطة التي أوصلت الشركة في ما بعد، إلى شاطئ الأمان وإلى الربحية التي افتقدتها لسنوات طويلة.

وقد يقول قائل أن الفضل في هذا النجاح لا يعود إلى محمد الحوت فقط، بل يعود وبصورة أساسية إلى الجهة المالكة للشركة - مصرف لبنان - وإلى الدعم المعطى لرئيس مجلس الإدارة من قبل حاكم مصرف لبنان رياض سلامة، غير أن الانصاف يقضي بالقول بأن النجاح الذي حققه يعود إلى جملة من العوامل بينها وفي مقدمها القرار السياسي بشأن الشركة المرتكز على التوافق، وبينها دعم مصرف لبنان، ومع ذلك يبقى ثمة دور أساسي جداً للتنفيذ، لا سيما إذا ما تبين أن هذا التنفيذ يتطلب قدرأ كبيراً من الكفاءة والشكاء والجرأة والحكمة في معالجة المشاكل وفي تجاوز القيود أو "الطيات" وهي التعبير الأنسب في عالم الطيران.

هذا مع الإشارة إلى أن "الطيات الأرضية" أشد وأدهى من "الطيات الجوية" وهذه للطيات توافرت، بلا شك، في رئيس مجلس الإدارة المدير العام محمد الحوت، وهو ابن التاسعة والثلاثين، وهو الذي لم يسبق له أن تعاطى، من قريب أو بعيد، عمل يمت صلة إلى عالم الطيران.

غير أن الشباب الذي يحمل شهادات جامعية في علمي الاقتصاد والإدارة، أظهر أنه الرجل المناسب في المكان المناسب، وأنه حقق أمراً غير مسبوق، رغم أن عوامل القرار السياسي والدعم الرسمي أعطيت للبحس ولم يتمكن هذا البعض من تحقيق ما شهدته "الميلد إيست" في السنوات القليلة الماضية. فما الذي تحقق؟ وكيف تبدو "الميلد إيست" حالياً بقيادة محمد الحوت؟

نتائج سريعة وممتازة

في إيجاز يفرضه المجال والمناسبة، توات

محمد الحوت

مناصب أخرى

- 2004- لغاية اليوم: رئيس اللجنة التنفيذية للاتحاد العربي للنقل الجوي (AACO).
- 2002 - 2001: عضو اللجنة التنفيذية للاتحاد المذكور.
- 1998 لغاية اليوم: عضو مجلس محافظي الجمعية الدولية للنقل الجوي (إياتا).
- 1997 لغاية اليوم: عضو مجلس أمناء (Ecole Supérieure des Affaires).
- 1990 لغاية اليوم: رئيس جمعية الإصلاح الاجتماعي في بيروت.
- الأسماء:**
- 2004: وسام "ريو برانكو" البرازيلي.
- 2004: وسام جوقة الشرف الفرنسي.
- 2005: وسام للارز الوطني اللبناني.

الكفاءة العلمية

- إجازة جامعية في الاقتصاد من الجامعة الأميركية في بيروت - 1981
- ماجستير في إدارة الأعمال (MBA) من الجامعة الأميركية في بيروت - 1984
- الوظائف المهنية**
- 1998 لغاية اليوم: رئيس مجلس الإدارة للدير العام لشركة طيران الشرق الأوسط.
- 1993 - 1998: مدير دائرة الأصول العقارية والمالية في مصرف لبنان.
- 1986 - 1993: مستشار لدى حاكم مصرف لبنان (إدارة الأزمات).
- 1981 - 1986: اقتصادي لدى مصرف لبنان وقي إلى وظيفة نائب مدير دائرة الإحصاءات والرسائل الاقتصادية.

سعيًا على طواقم الطائرات وبدأ تنفيذ الخطة المتعلقة بتحسين الخدمات. وجاءت النتائج في نهاية العام 2001، تراجع الخسائر من 50 إلى 26 مليون دولار أي بنسبة 50 في المئة تقريباً.

2002

عانت شركة طيران الشرق الأوسط في الربحية وحقت في العام 2002 ربحاً قدره 3 ملايين ليرة، وكان ذلك لأول مرة منذ سنوات طويلة.

وفي هذا العام، وابتداءً من النتائج التي وصلت إليها الشركة تم اتخاذ قرار بتحديث أسطول الشركة حيث تم التعاقد على شراء 6 طائرات إيرباص - ولأول مرة منذ 30 عاماً، إضافة إلى استئجار 3 طائرات.

2003

تم استلام الأسطول الجديد فبدأت لتغدو "الميدل إيست" في ذلك العام صاحبة الأسطول التجاري الأحدث في العالم. وكانت النتيجة تحقيق نمو في الأرباح من 3 ملايين العام 2002 إلى 22 مليوناً في نهاية العام 2003. أي بزيادة نسبتها 633 في المئة.

2004

كانت النتيجة خلال هذا العام تحقيق أرباح بلغت 50 مليون دولار أي أكثر من ضعف أرباح العام الفائت. مع الإشارة إلى أن لشركة افتتحت بعض الخطوط الجديدة وبخاصة إلى الدوحة / قطر وإلى شرم الشيخ / مصر.

2005

نتيجة تنفيذ كامل بنود الخطة الإصلاحية أطلقت "الميدل إيست" بثقة وتفاؤل على العام 2005 مكرزة على عام سياحي جيد شهده العام 2004 حيث سجل عدد زوار مرافقها للعدد الذي حققه لبنان في العام 1974، أي عشية الأحداث.

وبالفعل، كانت "الميدل إيست" منذ مطلع العام 2005 ولغاية عشية اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري محققة نموًا لافتًا قدره 11 في المئة. إلا أن هذه الوتيرة من النمو لم تستمر بالطبع بسبب جريمة الاغتيال والتداعيات التي أعقبتها. ومع ذلك، يؤكد رئيس "الميدل إيست" محمد الحوت، أن الشركة تمكنت من الحفاظ

لكننا نرغبنا بعد محاولة اغتيال الوزير مروان حمادة".

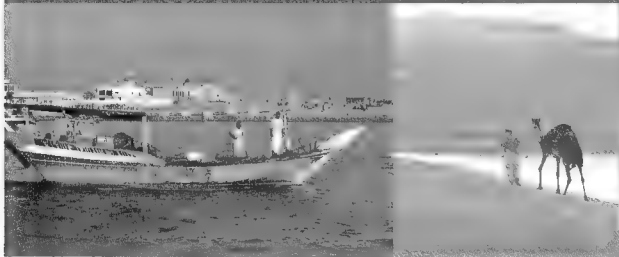
وضع مالي سليم

- تبقى الإشارة إلى أن الخطة الإصلاحية التي أتت إلى ترشيق شركة طيران الشرق الأوسط أتت إلى الاتي:
- تحقيق ربحية متزايدة منذ العام 2001، ما مكن الشركة من الإبقاء بالالتزامات القترية عليها نتيجة لعهود شراء واستئجار الطائرات.
- الاحتفاظ بمقدار كافٍ ومرص من السيولة.
- إدخال تحسينات متتالية ومطردة على الخدمات الجوية والأرضية.
- امتلاك طائرات حديثة وبمواصفات تضاهي الأفضل عالمياً لا سيما لجهة للمقاعد ومواصفاتها التي تؤمن الراحة للمسافرين.
- الواقع أنه تم تحقيق هذه الإنجازات في ظل رئاسة محمد الحوت رغم:
- ظروف سياسية وأمنية لم تكن مشجعة ومستقرة في حالات عدة.
- سياسة أجواء مفتوحة تم اعتمادها منذ العام 2002 ومن دون أي ضوابط أو معايير.
- تزايد المنافسة في سوق الطيران بعد دخول الشركات ذات السعر المنخفض (Low Cost).

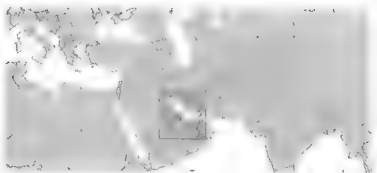
على رحلاتها وعلى مستوى خدماتها وأنها ستتمكن في نهاية العام من الاحتفاظ بالرسمية وإن كانت أقل من العام 2004.

ويضيف الحوت، "جاءت هذه الظروف لتؤكد صحة الخطة التي اعتمدها منذ العام 1998، حيث أن الشركات الصغيرة التي تعتمد التشغيل الأعلى بالكلفة الأقل تكون أوفر على احتواء الظروف غير المناسبة ومواجهة التطورات غير المتوقعة. والواقع أن شركة طيران الشرق الأوسط حافظت على حجم عملها رغم خفض عدد الطائرات وللحط، وكان الهدف إعادة الشركة إلى الربحية الثابتة لتتطرق منها في مرحلة تالية نحو التوسع الهادئ والمروى. وهذا ما نعمل عليه حالياً في انتظار وضوح الأجواء السياسية على الصعيدين اللبناني والعربي، والمفيل على ذلك، أننا كنا على وشك توقيع عقد شراء الطائرة السابعة

طيران الشرق الأوسط في وضع مالي يسمح لها بالتخطيط للتوسع المروى



Heart of the Arabian Gulf



www.qatartourism.gov.qa

فندق فينيسيا إنتركونتيننتال العنوان السياحي لـ "لبنان"

مازن صالحه: مزاياه في تاريخه وموقعه وطابعه



مازن صالحه

إذا ذكرت بيروت فأول ما يتبادر إلى ذهن فندق فينيسيا، وإذا كان الحديث عن القطاع الفندق في لبنان، كان فندق فينيسيا في المقدمة، حتى غدا هذا الفندق ضوءاً للسياحة في لبنان سواء كانت سياحة للأعمال أم للراحة والاستجمام. فندق فينيسيا إنتركونتيننتال توقف عن العمل بسبب الدمار والخراب والنهب أثناء الحوادث اللبنانية، لفترة تزيد على 20 عاماً، لكنه لم يغب عن الذاكرة، وظل في البال. ولما عاد إلى العمل، عادت إليه الأنظار واحتل دائماً الأولوية في الفهارات ...

ومنذ عودته في العام 2000 وحتى اليوم هو محور السياحة في لبنان، وهو المميز في نسبة استقطابه للزبائن حتى في أسوأ الأيام وهو المحور الأساسي لصناعة المؤتمرات في لبنان السياسية والاقتصادية والعلمية، وهو الذي احتضن القمة العربية في العام 2002، واجتماعاً لمنظمة "أوبك" كان الأول لها في لبنان. فندق فينيسيا وشقيقه "لو فاندوم" في عين الريسة المنطقة المجاورة لـ "فينيسيا"، هما تحت إدارة سلسلة فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال العالمية منذ بدء تشغيلها.

والفندقان تملكهما شركة الفنادق اللبنانية الكبرى (SGHL) التي يرأس مجلس إدارتها مازن صالحه والذي يملك مع شقيقه مروان النسبة الأكبر من الأسهم، وهي امتداد للملكية الكبرى لوالدهما المرحوم نجيب صليح مؤسس الفندق وصاحب فكرة إنشائه في أواسط الخمسينات.

تكريم مازن صالحه في إطار المعرض العربي والدولي للسياحة والسفر (AAWTTTE - 2005) هو تكريم لفندق عريق ولعائلة كانت وراء هذا الرق في السياحي المميز بدءاً بالمرحوم نجيب صالحه وصولاً إلى ولديه مازن ومروان اللذين حافظا على هذا التراث وكان إصرارهما دائماً على أن يظل فندق فينيسيا مقعداً للضيوف الكبار

يدركها تمام الإدراك الرئيس الشهيد رفيق الحريري الذي لعب دوراً أساسياً في تشجيع وتسهيل عملية إعادة بناء وتأهيل الفندق في العام 1997.

يستهل مازن صالحه استعراضه لتاريخ الفندق بالواقعة التالية فيقول: "في العام 1992 دهماني الرئيس الحريري بالمقابلة لبياني بسؤال: ما هو برنامجكم بالنسبة إلى فندق فينيسيا المستم عازمين على إحيائه؟ فاجبت: "نحن مهتمون بالأمر ولكن نتساءل ما إذا كانت الظروف مؤاتية، وما إذا كان من الممكن قيام فندق وسط منطقة لا تزال مدمرة ومحروقة". فردّ قائلاً: "هذا المشروع مهم جداً بالنسبة إلى البلد وبالنسبة إلى مشروعي الإعمار، صحيح أنه ملك خاص لكنه ذو منفعة عامة. اتكّلوا على الله وما رأيكم في البدء بتحضير الدراسات والدراسات ونحن مستعدون للمساعدة إذا ما واجهتم مشاكل أو عراقيل".

ورشة التأهيل

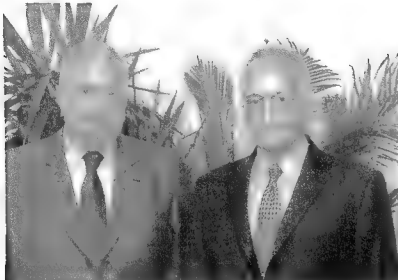
وتابع مازن صالحه حديثه فقال: "كرم الرئيس الشهيد كان حافظاً لنا فبدأتنا بإعداد الخرائط والدراسات الهندسية التي استغرقت وقتاً طويلاً على الحفاظ على الطابع التاريخي للفندق ولكن مع ضرورة إدخال بعض التعديلات الداخلية لمواكبة للطلبات العاصلة ولتحسين الناحية الوظيفية لكافة المساحات. كذلك أعدنا دراسات الكلفة والجدوى، والدراسات المالية التي ينبغي تقديمها إلى الجهات التي ستعمل المشروع. ولقد واجهنا بعض الإشكالات في التنفيذ لأن التقديرات الأولى لإعادة التأهيل كانت أقل بنسبة ملحوظة من الكلفة الفعلية، الأمر الذي أدى إلى حصول تغيير في صيغ التمويل، مع الإشارة إلى أن الكلفة الإجمالية للتأهيل والتجهيز فاقت 100 مليون وللفندق فقط. وبعد جهود مكثفة لم يكن الرئيس الشهيد رفيق الحريري بعيداً عنها بأشهرنا عملية التأهيل في العام 1997. وتم الافتتاح الرسمي للفندق في آذار/ مارس من العام 2000. أما برع الشقيق الفندقية فتح إنجازها بالكامل في العام 2003".

وأضاف مازن صالحه: "دخلنا بعض التعديلات وقد ساعدني في ذلك أنني أعرف تفاصيل الفندق القديم الذي كانت فيه مساحات غير مستخدمة. ومن أبرز التعديلات التي أدخلت استحداث القاعة

لبنانياً وعربياً ودولياً. ولناسية هذا التكريم روى مازن صالحه لـ "الاقتصاد والأعمال" بعضاً من ذاكرة الماضي القريب والماضي البعيد.

ذو منفعة عامة

وأهمية فندق فينيسيا تاريخياً وموقعاً وأسماء وطابعاً وببريقه الذي لم يخب. كان



مارن ويروان صالحة: الشيطان والشركان

وتبع ذلك في العام 1989 وفي ظل الحرب أن اشترينا حصة إنتركونتيننتال البالغة 23 في المئة، بصرفنا كمجموعة صالحة تملك أكثر من 90 في المئة من المشروع، واستمر هذا الوضع إلى العام 1992 حين بدأ الإعداد لترميم وتأهيل الفندق.

كارتة الاغتيل

إلا أن مشوار فندق فينيسيا مع الظروف لم ينتو لكن التصميم بقي مستمرا وأقوى من السابق ويقول مازن صالحة: "من المؤسف له أن الرئيس الشهيد رفيق الحريري الذي كان الداعم الكبير لهذا المشروع، يشاء القبر له أن يستشهد بجريرة نكراء على بعد أمتار من الفندق، وأن يلحق الاندثار الجرم أضراوا كبيرة في الفندق، وبأيت كانت هذه الأضرار قادرة على حماية رجل الإعمار والبناء الشهيد رفيق الحريري".

وختم صالحة: "بلغت الأضرار الناجمة عن التفجير 13 مليون دولار تعمت تغطيتها جزئيا من جانب الجهة المؤمنة. ونحن نتوقع أن تكون الحركة خلال هذا العام أقل بـ 50 في المئة مقارنة مع العام 2004. ومع ذلك، نحن مستمرون وكلنا نقاؤل بالاستقبال، ولبنان يملك مميزات عدة لا سيما بالنسبة إلى الأخوان العرب وهذا للتمسك يوما بعد يوم. فندق فينيسيا وجد لبني، وكان قدرة كان كطائر الخنيق، يحترق وينبعث من جديد..." ■

سينشل وأن لبنان غير قادر على استيعاب طاقة فندقية بهذا الحجم، لكن للمشروع نجح وأذكر أن نسبة الأشغال في صيف العام 1962 تجاوزت الـ 85 في المئة.

ونتيجة لذلك، طرح الوالد على مجلس إدارة الشركة المالكة للفندق فكرة التوسع فتم شراء قطعة الأرض الملاصقة ليتم استخدام جزء منها من أجل رفع عامل الاستقبال في بناء البرج الملاصق الذي تم إنجازه في العام 1965.

ومضى صالحة يقول: "مرة أخرى جاءت الظروف ملاصقة، فما إن بدأ العمل في الفندق والبرج الملاصق معا حتى جاءت حرب العام 1967 وقبليا مشكلة بنك إترنا فمرنا بفترة ركوه شديد تركت انعكاسات سلبية على مختلف القطاعات بما في ذلك السياحة".

شراء الحصص

وتابع صالحة يقول: "إثر هذه التطورات انصرف الوالد لإدارة إترنا وأكمل رئاسة الشركة المالكة للفندق إلى خليل الصحنائي. وفي العام 1972 اشترينا حصة من صحنائي وبذلك إترنا وطلب مني الوالد أن أكون رئيسا لمجلس الإدارة. إلا أن هذا الأمر لم يدم لأكثر من سنة، وتخلت عن هذه المسؤولية وأعمت الأمانة في الوالد لأنه كان ما زال قادرا على العمل في تلك الوقت، ولأنه كانت لدي مهام أخرى أرغب في القيام بها.

الكبرى Ball Room محل حوض السباحة وتوسيع ردهة الاستقبال (الوبي) وغيرها". وختم رئيس مجلس إدارة شركة الفنادق اللبنانية الكبرى كلامه عن هذه الرحلة فقال: "بعد انبعث الفندق من جديد تأكدت لنا ميزاته ومدى التصاقه بذاكرة الناس، فأقبل عليه اللبنانيون والعرب والأجانب، وعاد يلعب دوره المهم. والفندق له تاريخه في القطاع السياحي وسيبقى له هذا الدور نظرا إلى موقعه وطابعه المميزين وقدرته الفندق على الاستقطاب نكاد لا نجد لها تقصيرا سوى هذه الجاذبية التي تتجسد مع مر الأيام، وسوى هذه الخصوصية الكامنة في موقع وأسم وطابع وخدمات هذا المرفق السياحي".

فينيسيا والهدايا

وعلى طريقة "الفلش باك" في التذكر، عاد مازن صالحة إلى إلهيات، وإلى فكرة إنشاء الفندق مع والده (الروح نجيب صالحة) واستسهل عرض الشريط الماضي بالقول: إن البداية شبيهة ظروفًا شبيهة نوعا ما بالظروف التي واجهتنا وتابع قائلا، "في العام 1953 عاد الوالد من السعودية وأحب النخول في الاستثمار في مجالات عدة من بينها القطاع السياحي وأجرى لهذه الغاية اتصالات بالمالي فندق للساحل جورة (اليسناني، خوري، الشماس) لشراء حصة منهم، لكن الاتصالات لم تصل إلى نتيجة، وجاءه في هذه الأثناء نقول باستمرس الذي كان يملك أرض الفندق ورضعا للبيع إقامة المشروع. بدأ الوالد التفكير جديا بالآمر وتشاور في ذلك مع يوسف بيهس وأن صحنائي كما تفهم مع شركة بان أميركان التي كانت تملك في حينه شركة إنتركونتيننتال وترغب في إقامة مشروع يكون له حصة فيه إلى جانب عقد إدارة. وهكذا تم توضيح الفكرة وبوشر بالعمل في العام 1956 بملكية موزعة على 4 جهات أساسية.

وتابع مازن صالحة: "ومع إنجاز مرحلة أساسية من المشروع جاءت حوادث العام 1957 ، 1958 فتوقف العمل نحو 7 أشهر ليستأنف بعدها ويتم إنجاز الفندق كما يتم افتتاحه رسميا في كانون الثاني/يناير من العام 1962".

وكان الفندق في حينه يتسع لـ 300 غرفة، وكنا نسمع كلاما كثيرا على أن المشروع

أسسها نظمي أوجي العام 1979 مجموعة جنرال ميديترايان القابضة تدير 100 شركة حول العالم

الحكومية في جامعة هارفارد في الولايات المتحدة.

في تشرين الأول/أكتوبر 1996 منح الرئيس التونسي زين العابدين بن علي، أوجي لقب ضابط في الجوق الجمهوري، وكرم المعاهل الأردني عبد الله الثاني، أوجي في أيلول/سبتمبر 2002 بمنحه الوسام الذهبي للاستقلال.

وتقديراً لإسهاماته في الحوار بين الأديان تم تكريم أوجي في تشرين الثاني/نوفمبر 2003 من قبل العصبة الرومية الكاثوليكية المقدسة للمقدس جيمس بمنحه لقب الفارس الأعظم للجوق الملكي لفرنسيوس الأول. وفي شباط/فبراير 2004 منحت ملكة بريطانيا العزائيت الثانية أوجي دمعاً ذا رمز خاص له وللعائلة.

ومنحه الرئيس اللبناني إميل لحود في حزيران/يونيو 2004 وسام الاستحقاق الذهبي من الدرجة الأولى بعدما قلده قبل ذلك وسام الأرز الوطني برتبة كوماندير.

وفي آب/أغسطس 2004 تم تكريمه من قبل الحبر الأعظم البابا جون بول الثاني بمنحه لقب فارس في الجوق البابوي للمقدس البابا سيلاستر...

وفي نيسان/أبريل 2005 منحه حاكم ولاية غوايا البرازيلية ماركوني بيريللو وسام الاستحقاق البرازيلي من الدرجة الأولى في حفل تكريمي.

وفي أيلول/سبتمبر 2005 منحه أوجي عضوية شرف في كلية الجراحين الدولية وسيمينه الدكتوراه الفخرية في احتفال رسمي في جامعة تشارلز في مدينة براغ. وفي مايلي بعض إنجازات المجموعة التي يرأسها نظمي أوجي:

لوكسمبورغ

* تأسيس مجموعة جنرال ميديترايان



نظمي أوجي

من قبل نخبة من المجتمع البريطاني والعربي في بريطانيا رئيساً للمنظمة الإنكليزية العربية (AAO) التي تتخذ من لندن مقراً لها والتي من أهدافها الرئيسية توطيد العلاقات الاقتصادية والاجتماعية بين بريطانيا والدول العربية

جوازات وأوسمة

ونتيجة لإنجاحاته في قطاع الأعمال والمساهمات الإنسانية والخيرية حول العالم، حصل أوجي على عدد كبير من الجوائز التقديرية ومنحه عدداً من الأوسمة الملكية والوطنية بدرجاتها الرفيعة وبعض المناصب الفخرية.

ففي 1994 - 1998 شغل منصب نائب رئيس لكلية جون ف. كندي للدراسات

يعتبر نظمي أوجي واحداً بين أبرز رجال الأعمال والمستثمرين العرب، حيث تسمّى استثمارات بتنوع واسع قطاعياً وجغرافياً، ويرأس أوجي مجلس إدارة مجموعة جنرال ميديترايان مولدينغ التي أسسها العام 1979 في لوكسمبورغ واستقطبت مجموعة مهمة من كبار الشخصيات العالمية.

وكان نظمي أوجي أسس وأدار عدداً من الشركات العراقية في مجال التشييد والتجارة قبل مغادرته العراق في العام 1980...

ومنذ ذلك الحين استمرت المجموعة في التوسع في عدد كبير من القطاعات مثل المصارف وشركات التمويل والطيران والتجارة في المعدات الثقيلة والصناعية وصناعات الأدوية والمقارنات والبناء والتشييد، وبلغ عدد الشركات تحت إدارة المجموعة أكثر من 100 شركة في أنحاء العالم.

لقد كانت المرة الأولى في التاريخ البريطاني التي يقدم فيها رئيس الوزراء البريطاني لوحة لمجلس العموم قام بتوقيعها رئيس الوزراء وقادة الأحزاب المعارضة الرئيسية وأكثر من 130 عضواً من الوزراء والنواب في البرلمان تقديرًا لإنجازات الكبيرة التي حققتها المجموعة داخل بريطانيا وخارجها.

وفي العام 2002 تم اختيار نظمي أوجي



امتلاك 4 في المئة من أسهم شركة أوراسكوم للاتصالات.
• ملكية 51 في المئة من حصص فندق انتركونتيننتال الغردقة.
• ملكية 27 في المئة من حصص فندق الهيلتون في شرم الشيخ.

استثمارات في مناطق أخرى

• إستثمارات عقارية في كندا والولايات المتحدة تزيد قيمتها على 300 مليون دولار.
• ملكية فندق مايكل أنجلو أحد أهم الفنادق في مدريد - إسبانيا.
• ملكية تسع طائرات بوينغ 200 - 727 المتقدمة، وطائرات شحن وطائرة غلف ستريم 5.
• ملكية كومسمو سبور في ألمانيا.
• توسيع أعمال سوليديك في الشرق الأوسط والشرق الأقصى.
• النخول في مجال النقل البحري،
• ملكية مصروف كومباني نورد BCN في ألمانيا.

• المباشرة ببناء محطة توليد للطاقة الكهربائية بقدرة 1000 ميغاواط وبسعر 800 مليون دولار في الهند.
• ملكية مصنع لإنتاج السكر في باكستان.

• مشاركة استثمارية بأكثر من 375 في 10% في شركة كراسينسك في روسيا. ■

في المنطقة العربية.
• مساهمة في مشروع مركز للمؤتمرات على البحر الميت مع صندوق الملك عبد الله الثاني.

المغرب

• ملكية شركة رينستيتكا وفندق اللزخ خمس نجوم وفندق فيلا دو فرانس ومشاريع عقارية أخرى.

تونس

• ملكية فندق الرويال خمس نجوم ومجمع سكني ومركز للمؤتمرات في مدينة الحمامات.

لبنان

• افتتاح وإطلاق مجمع سياحي في لبنان العام 2003 بكلفة 155 مليون دولار.
• ملكية 51 في المئة من حصص فندق الهيلتون (قيد الإنشاء) في منطقة السوليدير في قلب العاصمة اللبنانية بيروت بكلفة 90 مليون دولار.

• استثمارات أخرى في العقارات والأشهر تزيد على 50 مليون دولار.

مصر

• مشاركة استثمارية بأكثر من 375 مليون دولار في الشركات المصرية تتضمن

هولدينغ العام 1979.
• في العام 1981 تم تأسيس مجموع سياحيا، الذراع المصرفية لمجموعة جنرال ميديترانيان هولدينغ، حيث وصل رأسمالها الحالي مبلغاً قدره 640 مليون يورو.
• استثمار في القطاع العقاري يبلغ 180 مليون يورو.

• استثمار ستراتيجي في كونستون، بارديان، اليابان، بان أفريكا ومشاركة في ناكو.

• افتتاح وإطلاق فندق الرويال - لوكسمبورغ.

• ملكية سوليديك، من أوائل الشركات الإنشائية في مجموعة دول بينيلوكس (بلجيكا - هولندا - لوكسمبورغ).

فرنسا

• استثمارات عقارية تزيد على 250 مليون يورو.

• تأسيس وتشغيل سلسلة فنادق ديزيدال.
• ملكية ثلاثة فنادق في منطقة كوت دازور السياحية.

المملكة المتحدة

• تأسيس شركة تجارية في المملكة المتحدة.
• تأسيس شركة توكان الاستثمارية العقارية بموجودات تزيد على 150 مليون دولار.

• شراء شركة كريستال للادوية مع 200 إجازة لإنتاج أدوية أساسية.
• شراء شركة للإنتاج السوداني والتجارة.
• المباشرة بمشروع لبناء فندق خمس نجوم في لندن.
• ملكية صيدليات بلس كست.

الأردن

• مساهمات في المصارف الأردنية؛
15 في المئة في بنك الاتحاد للاستثمار والتوفير.

8 في المئة في بنك الأردن.
4,5 في المئة في البنك الأردني الكويتي.
• افتتاح وإطلاق مجمع الرويال السياحي العام 2002 بكلفة 190 مليون دولار.

• شراء نادي ديونز - أحد أرقى الأندية



التيجاني الحداد

وزير السياحة التونسي التيجاني الحداد:

نتوقع استقبال 6,5 ملايين سائح

القاهرة - زينة أبو زعي

السياحة البحرية كانت السمة الأساسية للسياحة في تونس التي تساهم بنحو 7 في المئة من الدخل القومي؛ إلا أنه مع التطورات التي شهدتها السياحة العالمية في السنوات الأربع الأخيرة كان لا بد من البحث عن مقومات جديدة تضمن لتونس تثبيت موقعها على الخارطة السياحية. وشكل فتح أسواق جديدة وتنويع المنتج وتطوير التشريعات الأسس الرئيسية في خطة وزارة السياحة لوكالة التطورات، حسب وزير السياحة التونسي التيجاني الحداد.

تستهدف أسواقاً جديدة التي من المتوقع أن تصدر 100 مليون سائح حتى العام 2020، وتولي تونس السوق الصينية اهتماماً خاصاً وتسمي ليكون لها حصة من هذا العدد الكبير، وتنشط جهودها التسويقية والبروجية في هذا الإطار من خلال مكائبتها في الخارج؛ كما وتستهدف أيضاً أسواقاً أخرى كـ كندا والهند، باعتبار أن نمو حركة الطيران أتاح للتوجه إلى هذه الأسواق حيث كان من الصعب الوصول إليها في الماضي القريب.

وعن قدرة تونس على استيعاب هذا العدد من السياح يقول الحداد أن الاستثمارات الكبيرة التي شهدتها القطاع السياحي رفع قدرته الفندقية إلى 225 ألف سرير، ما يمكنها من استقبال 12 مليون سائح سنوياً. ويلفت الحداد إلى أن الاستثمارات لم تحسب في فئة الفنادق فقط بل طالت العديد من المرافق السياحية الأخرى كالطاعم والمتجسات البحرية ونوادي الغولف وغيرها.

وعن رؤيته لواقع السياحة عموماً في ظل ارتفاع أسعار النفط والعمليات الإرهابية يؤكد الحداد أنه رغم الضائبات الناجمة عن ارتفاع سعر النفط لا تزال السياحة، لكونها محركاً أساسياً للتجسات الاقتصادية ومصدراً للعملة الصعبة، قادرة على تعويض تلك الضائبات. أما بالنسبة للإرهاب فيرى الحداد أن السائح بدأ يتأقلم معه، ويلفت إلى أن إسبانيا على سبيل المثال ورغم تفجيرات مدريد استطاعت أن تستقبل 60 مليون سائح في العام نفسه، وكذلك الأمر بالنسبة للوجهات السياحية الأخرى فإن انخفاض النمو فيها بعد الأحداث التي عصفت بها كان عارضاً ولم يستمر طويلاً. ■

الغولف، كل ذلك بغية توسيع وتنويع الشريحة السياحية. وتخصص الوزارة بالإضافة إلى ذلك، قسماً خاصاً لتطوير وتشجيع سياحة الأعمال وحركة المؤتمرات والمنتديات، وتستفيد تونس أيضاً من حيث التنويع حيث استطاعت إلى حد ما أن تتخلص من الموسمية التي كانت تحكم قطاعها السياحي، هذا فضلاً عن الاهتمام بتقنية الموارد البشرية وتطويرها لتأمين اليد العاملة للتخصص.

كما وعملت وزارة السياحة منذ تأسيسها قبل 15 عاماً على تشجيع الاستثمارات وتعديل القوانين التي كانت تعيقها في الماضي، وتستقطب تونس استثمارات كبيرة من المستثمرين العرب وعلى رأسهم السعوديون والكويتيون، هذا فضلاً عن مستثمرين محليين، كما وتستحوذ على اهتمام المستثمرين الأوروبيين الذين يشكلون الشريحة الأكبر للسياح إليها.

السوق الصينية

وتعمل تونس من جهة أخرى على توسيع رقعة أسواقها كما يقول الحداد حيث

وأشار الوزير التيجاني الحداد إلى استخدام المنافسة بين الدول وظهور وجهات سياحية جديدة لم تكن حكوماتها تهتم بتضخيم السياحة، ما جعل معظم الدول تسمي إلى تشجيع وإثراء المنتج السياحي لديها، وتشجيع الاستثمارات بتقديم الحوافز ورفع التشريعات للامانة، والسعي إلى جذب السياح من مختلف الأسواق حتى البعيدة منها، مستفيدة في ذلك من سهولة الترويج وتطور حركة الطيران.

وعن الوضع السياحي في تونس يلفت الحداد أن تونس عانت أزمة للعام 2001 كباقي الوجهات السياحية في العالم، لكن منذ العام الماضي عانت السياحة في تونس لما كانت عليه في السابق. وأكد أن التوسيع السياحي هذا العام كان أبعاداً والإيجازات كانت كبيرة إذ تمت السياحة بنسبة 14 في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي، وتوقع الحداد أن يبلغ عدد السياح هذا العام 6,5 ملايين سائح بعدما بلغ 5 ملايين العام 2004.

سياحة العلاج والأعمال

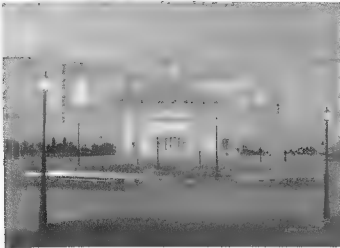
وعن الخطوات التي تتخذها الوزارة لتطوير السياحة يشير الحداد إلى أن تونس ركزت على تطوير المنتج السياحي فبعدما كانت تعتمد فقط على السياحة البحرية باتت تولي اهتماماً خاصاً بمنتجات أخرى كالسياحة الثقافية والتاريخية والعلاجية، وكذلك بتطوير الموانئ السياحية ونوادي

تركز على تنويع المنتج

وفتح أسواق جديدة

حالا مجلس وایس وایس

[illegible]



فنادق أبو نواس تونس؛ برامج متنوعة لرمضان ورأس السنة

الطاقة الاستيعابية لفة 5 نجوم في تونس، وعلى الرغم من قيام مؤسسات فندقية فخمة ومجيء عدد من المجموعات الفندقية العالمية مثل "ماريوت" و"غولدن توليب" و"أكور" الفرنسية، لا تزال فنادق أبو نواس تستقطب النسبة الكبرى من رجال الأعمال وكبار الشخصيات الذين يزورون تونس، لا سيما من بلدان الخليج. وتتميز فنادق أبو نواس بتوفير تشكيلة كبيرة من المطاعم ذات الاختصاصات العالمية المتنوعة، ويتقدم أنواع مختلفة من الترفيه والسهر لازلها ولخيرهم من التونسيين والأجانب، لأن معظم الفنادق التابعة تقدم برامج ترفيهية وفنية على مدار السنة سواء في النوادي الليلية للكثافة ضمن هذه الفنادق أو في القاعات الكبرى المخصصة للحفلات والمؤتمرات. ■

ملكة جمال "أبو نواس"

كانتها نظمت فنادق أبو نواس خلال شهر آب/أغسطس الماضي حفل انتخاب ملكة جمال فنادق أبو نواس.

أقيم الحفل في فندق البلاس على شواطئ سميرت وحضره جسد من المسؤولين ورجال الأعمال ولتجتمع تقديمهم وزير السياحة التيجاني حداد وممثلون من وزارة الثقافة ووزارة التجارة والصناعات التقليدية، وعدد من أعضاء مجلس إدارة المجموعة الكويتيين تقديمهم رئيسها أحمد أمين.

تخلل الحفل لوحات فنية من الرقص الشعبي ومعرضا للمصناعات التقليدية ووصلات غنائية، وأُشرف على الترفيه مدير "البلاس" نوبيق خياطي، ولما زلت باللقب ملكة جمال فنادق أبو نواس المقتزاة التي تقبها الأضواء وسئمتها الهدايا الهاديا المظاحني.

السياحة العالمية والسياحة في تونس حيث كان موسم هذه السنة من أفضل المواسم التي شهنتها السياحة التونسية منذ بضعة سنوات.

ومن العوامل المؤثرة إيجابياً ما جرى من تغيرات أساسية داخل المجموعة نفسها كاعتماد سياسة تسويق وترويج أكثر ديناميكية من السنوات السابقة، وتعيين اثنين من المديرين كمستشارين لدى الإدارة العامة للمجموعة، أحدهما يشرف على الفنادق الشاطئية والآخر وهو الهادي المظاحني للإشراف على فنادق المدن، إلى جانب منصبه كمدير عام لاثنين من أهم فنادق أبو نواس.

والمعروف أن فنادق أبو نواس تتوزع على أنحاء المناطق السياحية التونسية، وهي لعبت دوراً مهماً في تطوير القطاع السياحي في تونس، حيث كانت لها المبادرة الأولى في إقامة فنادق راقية على الشاطئ في سميرت في مرسى القنطاوي، كما كان لها دور أساسي في تنمية سياحة الأعمال إذ كانت فنادقها الفخمة تمثل نسبة كبيرة من

بعد صيف ناجح، تستعد فنادق أبو نواس في تونس، للفترة المقبلة، من خلال إعداد برامج حافلة لشهر رمضان المبارك وأعياد رأس السنة؛ ولهذه الغاية، جرى تحضير خيمة رمضان في فندق أبو نواس البلاس، للسنة الثالثة على التوالي، مع الإشارة إلى أن خيمة البلاس في رمضان الماضي نالت إعجاباً ولقيت رواجاً كبيراً لدى التونسيين والزوار الأجانب، كما تم التعاقد مع فرق فنية لإحياء حفلات نهاية السنة لا سيما في أبو نواس سميرت وفي البلاس، في حين زادت بيروت مؤخراً بعثة من مجموعة فنادق أبو نواس وعلى رأسها الهادي المظاحني، المدير العام لفنادق أبو نواس تونس والمستشار المسؤول عن فنادق المدن في المجموعة، وذلك لاختيار الفنانين الذين سيحسون سمرة رأس السنة في أبو نواس تونس أحد أرقى فنادق العاصمة.

وكانت مجموعة فنادق أبو نواس سجلت نتائج جيدة حتى نهاية موسم الصيف من السنة الحالية، وذلك بفضل عوامل عدة منها ما له علاقة بأوضاع

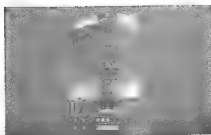
"أبو نواس بوجعفر"

ورد في العدد الماضي في خبر حول تجديد وتغييرات إدارية في فنادق أبو نواس أن شركة إدارة فنادق أبو نواس أعلنت عن بيع فندق أبو نواس بوجعفر في مدينة سوسة.

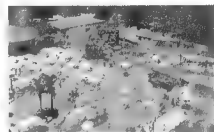
والمعروف أن الشركة لا تملك أي فندق وإنما هي شركة إدارة فندقية تدبر الفنادق لحساب الغير وأن الشركة المملوكة سوسة ستلحق لفندق

أبو نواس بوجعفر هي التي أعلنت عن الرغبة ببيع الفندق من خلال استعراض عروض نولية وقد تم نشر إعلان بهذا الشأن في "الاقتصاد والأعمال" قبل نحو ثلاثة أشهر.





a destination for all destinations



Beirut • Amman • Hammamet • Tangiers • Luxembourg

Watergate at Le Royal Beirut • Dunes Club Amman

Successful business meets great escapes and rewards. With five Le Royal options across three different continents, you can truly reap the benefits of top Royal destinations: from the European continent at Luxembourg, the glamour of Beirut, the rolling hills of Amman, the elegance of Tangiers or the charm of Hammamet.

Le Royal Hotels offers unparalleled services to successful events be it for business or leisure. Come and enjoy the Royal experience.

RR

Le ROYAL
HOTELS
www.leroyal.com

مارينا الحمامات واسطة العقد السياحي

الألعاب العالية، إضافة إلى مشروع للندية العتيقة، وهو من العناصر الأساسية للمنطقة، تحيط به أسوار بارتفاع 8 أمتار ويضم شققاً سكنية من الطراز التقليدي ومحلات تجارية ومطاعم وكازينو ومقاهي ومسابح ومسرحاً وغيرها من المراكز الترفيهية.

المارينا: قيمة مضافة

اكتمال منطقة ياسمين الحمامات لم يكن ممكناً من دون إقامة مشروع متميز هو مشروع "مارينا الحمامات" الذي أعطى أهمية إضافية للمنطقة وساهم في ربطها بالواقع البحرية التونسية والموائل الأجنبية القريبة والبعيدة. فهذا المشروع تتكامل سلسلة الموانئ الترفيهية التونسية الموزعة من الشمال في طبرقة إلى الجنوب في جربة - قيد الدراسة - مروراً بموانئ بني زروغ وسيدي بوسعيد وقلبيية وميناء القطاوي في سوسة والمنستير، إضافة إلى مشاريع موانئ ترفيهية أخرى هي قيد النرس أو في مرحلة الإيجاز.

يوفر مشروع المارينا قيمة مضافة للمشروع العنقدي والترفيهية القائمة فزيد من الطلب على جميع المرافق والخدمات وهذا ما يفرض أن تتضمن المارينا جميع متطلبات الراحة والاستهلاك والتسوق والإقامة إلى جانب مرسى البواخر الذي تبلغ طاقته 700 مركب ترفيهي بقباسات مختلفة من البوخت الكبيرة إلى المراكب الرياضية الصغيرة.

المساكن

تضم المارينا 342 شقة سكنية فاخرة و32 فيلا تشكل جميعها جزيرة اصطناعية أنشئت على طراز الموانئ الفينيقية وتتصل باليابسة بجسر خاص ومحمية بكاسر

القليلة المقبلة. ليس هذا فحسب وإنما لمواجهة المنافسة المتزايدة بين دول البحر المتوسط، وهذا لا يكون إلا عن طريق إقامة منتجعات متكاملة شبيهة بالمنتجعات الأوروبية مثل صقلية وسردينيا في إيطاليا، ومونت كارلو وسان تروبيز في فرنسا. وهكذا نشأت مدينة ياسمين الحمامات وفي وسطها مشروع المارينا الرائد.

ياسمين الحمامات

تقع ياسمين الحمامات جنوب مدينة الحمامات التي اشتهرت سياحياً في القرن الماضي، وتمتد على مساحة 277 هكتاراً بطموح يصل إلى 25 ألف سرير للإيواء منها 15 ألف سرير في فنادق متنوعة للمستويات لكن أكثرها من فئة 5 و 4 نجوم، و10 آلاف سرير ضمن برنامج سكني يحتوي على فيلات وشقق سكنية. وتتميز ياسمين الحمامات بملاصقتها لندية الحمامات، وقربها من العاصمة التونسية - 45 دقيقة - ووجودها على أحد أجمل شواطئ تونس؛ كما تتميز بالغابات الخضراء المحيطة بها ومدينة الألعاب "كارتاغو لاند" المشابهة لادن

منذ أواخر التسعينات، كثر الحديث عن تطوير السياحة التونسية لتتحول إلى مفهوم جديد يتجاوز ما كان يحكي عن تحسين الخدمات، وصولاً إلى توفير منتج تونسي على الرفاهية والترفيه، بحيث تتحول تونس إلى واحدة من أهم الوجهات السياحية جنوب المتوسط، مع العلم أنها تحتل حالياً موقعاً أساسياً في المتوسط. وعلى هذا الأساس بدأ التخطيط والتفكير لمجموعة من المشاريع القائمة ضمن مناطق جديدة وفق المفهوم الجديد. ويمكن القول إن منطقة الحمامات الجنوبية للنساء "ياسمين الحمامات" هي خير نموذج للجبل الجديد من المرافق السياحية التونسية وتعتبر أفضل تعبير عن المفهوم الجديد، وإذا كان الكثيرون يعتبرون أن "ياسمين الحمامات"، يقفهاها الواقعة ومراكز الشرف والظهر للتنوع والمطاعم المختلفة، هي العقد الجديد للسياحة الحديثة في تونس، فهذا إجماع على اعتبار مشروع "مارينا الحمامات" بمثابة "أسطة العقد" أو أكبر لؤلؤة في هذا العقد.

سياحة حديثة

منذ مطلع الألفية الثالثة بدأ التونسيون بالتخلي عن المشاريع السياحية التقليدية، واتجهوا إلى إقامة جيل جديد من المشاريع يكون قادراً على تلبية الرغبات المتغيرة لأكثر من ملايين سائح يزورون تونس حالياً، ويتوقع أن يتضاعف هذا العدد في السنوات



إحدى الشقق من الداخل



البناء والشقق

التظاهرات والمناسبات الدولية.

ميزات الاستقبال

يعتبر موقع الجمع السكني في المارينا ميزة فريدة قائمة بذاتها، وتنعكس إيجاباً على الاستقبال الذي يشكل قيمة ثابتة لكنها قابلة للارتفاع بسرعة. إلا أن للمشروع ميزات أخرى أهمها ما يأتي:
- تقع الشقق والفيلا قرب للبناء الترفيهي ووسط منطقة ياسمين الحمامات، بحيث يسير السكان 10 دقائق على الأقدام فيجد نفسه في قلب محطة سياحية متكاملة تتوفر فيها كل المرافق الترفيهية.

- يتصل المشروع بكامله بمدينة الحمامات ويصل منها في أن واحد، وهو على مسافة قريبة من تونس العاصمة ومدينة سوسة، ويستطيع السكان زيارة الكثير من المواقع التاريخية القريبة مثل مدينة الحمامات الأنطلمسية ومدن القيروان والنسيت.

- هناك ملعبان للغولف في المنطقة يقصدهما السياح من أوروبا ومن اليابان على مدار السنة.

- إحدى أهم ميزات الاستثمار في المشروع هي سهولة التحلل للمغرب والأجانب، حيث يتم ذلك ضمن شروط سهلة من دون اللجوء إلى وسطاء بل يكفي موافقة المحافظ التي تتم بشكل شبه آلي، وتضمن البنوك التونسية قروضاً ميسرة على 7 إلى 15 سنة تصل إلى 60 في المئة من قيمة العقار.

ملكية مشتركة

تعود ملكية المارينا إلى "شركة الدراسات والتطوير-مارينا حمامات الجنوبية" التي يتولى منصب الرئيس المدير العام فيها علي دبية وهو من المصنفين المعروفين في تونس ومن كبار كوابل البنك المركزي التونسي، وتساهم الدولة التونسية بنسبة كبيرة من رأس مال الشركة ما يعطي ثقة إضافية لها، ويعد من ارتفاع الأسعار أو المضاربة العقارية. وهناك مساهمات أخرى أهمها شركة للال للاستثمار وهي كويتية. وتم حتى الآن بيع نحو 60 في المئة من العقارات ما يشير إلى الثقة التي اكتسبها للمشروع وإلى آفاق تطوره. ■



الطاعم واللاهي

شخصاً، كما تسمع مساحتها البالغة 2000 متر مربع بإقامة معرض سيارات.

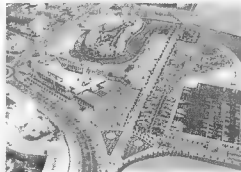
كما تتمتع القاعة بمسرح متحرك ومدرجات يمكن تغيير طريقة استعمالها حسب التظاهرة ونوعية الحدث. فهي قادرة على احتضان العروض الموسيقية والحفلات الكبرى، ويمكن أن تتحول لمسرح أو قاعة عروض سينمائية، كما أنها مناسبة لستوديو تلفزيوني متطور.

أهم ميزات القاعة وهو أن المصممين البيلجيكيين الذين أشرفوا على إنجازها، استخدموا تقنيات عزل للصوت بحيث تصبح القاعة قادرة على احتضان عدد من المناسبات المختلفة في الوقت نفسه من دون تدخل بين الأصوات.

لقد تم الانتهاء من أشغال القاعة مؤخراً، وهي معروضة للإيجار أو للبيع، كما أن الساهرين على المشروع يرحبون بأي عرض شراكة من مؤسسة مهنية ومختصة في تنظيم



مرسى ل 700 مركب 342 شقة و32 فيلا في المارينا



صورة جوية للمارينا

للأمواج ذات مساحة تسمح بقيام المطاعم والملاهي والمحال التجارية على ضفتيها. وتلتف الفيلا على أطراف الجزيرة بحيث تدوس سطحاً حديقه خضراء، وكل فيلا إطلالة على البحر من الواجهة الطخينة مع موقع لليخت أو المركب الخاص، فيما تطل الواجهة الأمامية على نادي السباحة. وجرى تجهيز الفيلا بأفضل المواد والمعدات من البلاط والأرخام وبيوت الاستحمام والأثاث الصحية والكهرباء.

أما الشقق السكنية فتتجمع في أحياء أماسها حداثي مجهزة بالألعاب الأطفال والمقاعد والمظلات، ولا يتجاوز ارتفاع البناء أكثر من 13 متراً، وتتوزع الأبنية على امتداد الميناء الفينيقي، ما يعطيها إطلالة على الكورنيش من جهة وعلى الجزيرة من جهة أخرى. وتتوزع الشقق بخمسة قياسات لكن النوعية واحدة لجهة الرخام والشب والشطيب وتوافر التكييف المركزي وشروط الأمن والسلامة.

الميناء: القلب النابض

يعتبر الميناء القلب النابض للمجمع السكني، فهو يوفر فرصة للمتلحين في القناة البحرية الدائرية، كما يوفر فرصاً للترفيه والتسوق في المحلات والمطاعم والمقاهي الطلة على الميناء. وهناك سوق من الطراز العربي القديم، تقوم فيها محلات للمنتجات الحرفية والصناعات التقليدية إضافة إلى سوبرماركت ومطاعم متنوعة.

ويمكن لـ 700 مركب بقياسات من 6 إلى 110 أمتار أن ترسو في الميناء حيث تتوفر لها جميع التجهيزات ووسائل الاتصال والتصميم والكهرباء والتلفزيون وغيرها. وتم بناء الميناء وتجهيزه بمواصفات حديثة تجعل منه أهم ميناء ترفيهي جنوب المتوسط.

وبعد، فلا عجب إذا رأى المراقبون أن مارينا الحمامات هي الدرّة اللؤلؤية في مشروع ياسمين الحمامات.

قاعة متعددة الخصاص

وحتى يكون المشروع كاملاً متكافئاً تم بناء قاعة لها روح المسرح العالية، فمجرد إضافة بعض التجهيزات المتحركة تصبح قاعة مؤتمرات تتسع لـ 1600 شخص أو قاعة جلسات لـ 30



لطفى عبد الناظر

مجموعة عبد الناظر في تونس:

عرض متكامل لتجهيز المؤسسات السياحية

لهم إنتاجاً خاصاً فيه لمسات شخصية.

إنتاج متنوع

تتبع لمجموعة عبد الناظر شركات صناعية متخصصة في تجهيز بيوت الاستحمام وإنتاج الأدوات الصحية من السيراميك، ومن هذه الأدوات للغاسات ذات الألوان والقياسات المختلفة، وهناك منتجات جديدة أطلقوها "سوموسار" مؤخرًا ولقيت رواجاً كبيراً، مثل للغاس وكابين الاستحمام المصنوعة من الاكرليك والمجهزة بنظام خاص للمساح.

وتعرض "سوموسار" هذه المنتجات باللون وأشكال مختلفة لاسيما اللون العنبري الباهت، وبالإضافة إلى الاستعمال المنزلي، بدأت المؤسسات الفندقية تطلب هذه المنتجات لتجهيز بيوت الاستحمام، ما يوفر للزلاء المزيد من الراحة والرفاهية.

ونظراً إلى تنوع القياسات والأشكال، فإن منتجات "سوموسار" والشركات الأخرى قادرة على تلبية جميع الأنواع والمستويات، كما يتكامل إنتاج السيراميك مع منتجات خشبية مختلفة لتأثيث بيوت الاستحمام.

ولا بد من الإشارة هنا إلى النشاط التجاري الواسع والمتنوع لدى المجموعة التي تؤكد قدرتها على تقديم عروض متكاملة للفنادق والمؤسسات السياحية الكبرى، بحيث تتضمن هذه العروض منتجات ومستويات مختلفة، ما يوفر للمستهلك حرية الاختيار بين منتجات المجموعة ومنتجات شركات أخرى، فلا يبقى الزبون مقيداً ومحكوماً باستخدام المنتجات الخاصة بمجموعة عبد الناظر من دون سواها.

وصرح أحد المسؤولين في المجموعة إنه من المؤكد أن العديد من المؤسسات السياحية في البلدان العربية وفي أوروبا، تستعمل منتجات "سوموسار"، وغيرها من الشركات التابعة، وذلك من خلال المقاولين والوسطاء ومسالك التوزيع، كما هناك عدد كبير من الفنادق في تونس أصبحت مجهزة بمنتجات "سوموسار" والشركات الأخرى. ■

إقامة مصانع خارج تونس، على غرار دخولها في مشروع مصنع للسيراميك في الجماهيرية الليبية.

تجهيز المؤسسات السياحية

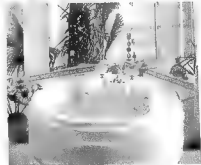
تُصنّر مجموعة عبد الناظر نسبة كبيرة من إنتاجها، خصوصاً السيراميك، إلى أسواق خارجية، فيما تستهلك السوق المحلية النسبة الأخرى، ونجحت المجموعة في تكوين شبكة واسعة من الممثلين والموزعين الذين يتولون ترويج المنتجات. وعلى الرغم من عدم تعاملها مع المستهلك مباشرة، تؤكد مصادر المجموعة أن سمّاً مهماً من الإنتاج يتجه نحو المؤسسات السياحية، وتحديدًا نحو التجهيز الفندقي، باعتبار أن مجموعة عبد الناظر تقدم عرضاً شاملاً ومتكاملاً من مواد البناء لمختلف الاستعمالات.

فمن خلال شركاتها التابعة، تؤمن المجموعة تشكيلة من البلاط المستعمل لتشطيب الأرض والجدران. وتتميز "سوموسار" بتوفير أنواع من البلاط بمواصفات خاصة للأماكن التي تشهد حركة كثيفة ومتواصلة مثل صالات الاستقبال في الفنادق وقاعات المطاعم وغرف الاستحمام. ولا يقتصر الأمر على النوعية بل يشمل القياسات والألوان والأشكال ليتلاءم مع الديكور الخاص بكل مؤسسة، ما يخلق انسجاماً في المكان. كما توفر "سوموسار" خدمات شخصية لنواتج من الزبائن الراغبين بالتفرد بتفرد

تعتبر مجموعة عبد الناظر التونسية واحدة من أهم المجموعات الصناعية والتجارية في شمال أفريقيا، وتمتاز بتنوع نشاطها الذي يشمل قطاعات عدة مثل الصناعات الغذائية حيث أصبحت تحتل موقعاً متقدماً في مجال إنتاج الحليب ومشتقاته في تونس، وهي تعتمد تقنيات عالية ولديها شركاء أوروبيون معروفون بريادتهم في هذا الميدان.

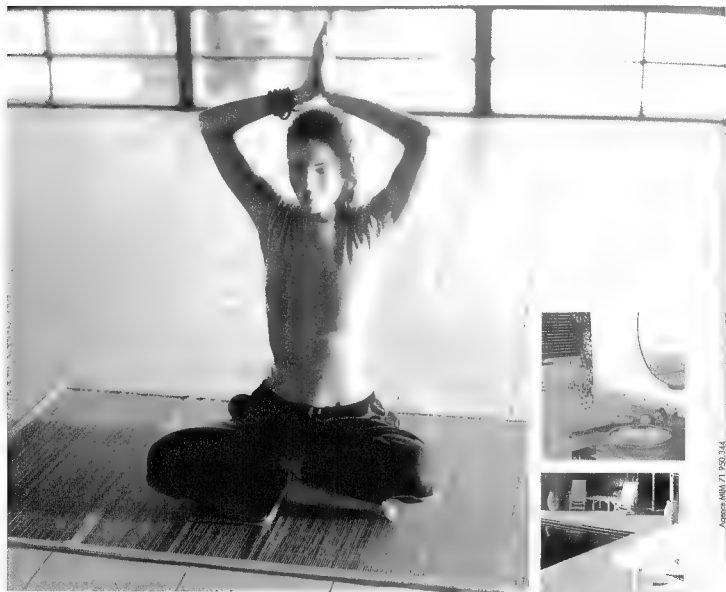
إلا أن النشاط الأبرز للمجموعة يرتكز إلى صناعة السيراميك بمختلف منتجاته عبر شركة "سوموسار" التي نجح رئيس المجموعة لطفى عبد الناظر بتطويرها وتوسيع أفاقها من خلال استقطاب مستثمرين عرب وأجانب من بلدان الخليج وأوروبا فدخلوا شركاء ماليين وتقنيين، وكذلك من خلال توسيع قاعدة الإنتاج والتصدير إلى الأسواق الخارجية. وتتميز "سوموسار" بإنتاج تشكيلة واسعة من بلاط السيراميك لمختلف الاستعمالات، في حين تنتج شركة "سانيمار" التابعة للمجموعة أيضاً الأدوات الصحية وجميع مكونات بيوت الاستحمام وتجهيزاتها، التي تستكملها المجموعة بإنتاج أثاث بيوت الاستحمام من أجود أنواع الخشب الذي ينسجم مع السيراميك.

وحرص "سوموسار" على التطوير الدائم لإنتاجها ومواكبة الابتكارات العلمية في صناعة السيراميك، يقتر ما تحرص على توسيع انتشارها في الأسواق الخارجية، إضافة إلى توجيهها مؤخرًا للمشاركة في



SOMOCER

Stoneware - Earthenware - Sanitaryware



Stoneware certified



Société Moderne de Céramique

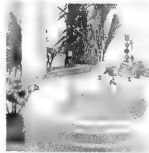
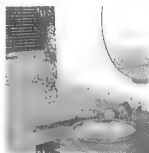
Registered Office & plant : Menzel Hayet - Monastir - Tunisia

Tél. : 00 216 73 410 416 - Fax : 00 216 73 410 401

Office of Paris : 24, Avenue de Wagram 75008 Paris - France

Tél. : 00 33 1 40 55 98 32 - Fax : 00 33 1 40 68 96 24

E-mail : somocer@gnet.tn - www.somocergroup.com



World Tourism Organization
Conference on Tourism Communications
in the East and North Africa (TOURCOM)
in 20 and 21 September 2005



من اليمين: النقيباني الحداد، د. علياء بوران، ودايفد دي فيليبس

المؤتمر الإقليمي للإعلام السياحي تفعيل الحوار والتعاون

عمان - الاقتصاد والأعمال

شكل المؤتمر الإقليمي حول الإعلام والاتصال السياحي (TOURCOM) الذي نظّمته منظمة السياحة العالمية في العاصمة الأردنية عمان بين يومي 20 و21 أيلول/سبتمبر الماضي، حلقة حوار ركزت على دور الإعلام في السياحة كما حثت على وضع آلية إعلامية عربية تتماشى مع المتغيرات والمستجدات في المنطقة.

الإرهاب ورفع الالتباس الذي يربط الدين الإسلامي والعرب بصفة عامة بالعمليات الإرهابية.

المفري: تطوير الإعلام السياحي

وفي كلمته التي ألقاها لفت الوزير أحمد المفري إلى وجود علاقة قوية بين الإعلام والسياحة معتبراً أن الإعلام يخدم السياحة في أي بلد وذلك من خلال التعرف بالأمكان السياحية والتشجيع على السياحة. وأشار إلى أن السياحة مجال متغير ومتطور بشكل دائم وأن غياب الإعلام الشامل يعيق هذا التطور. ولفت إلى أنه على الرغم من القطع الإعلامي الكبير في مصر لا تزال هناك بعض الصعوبات التي تواجه الإعلام السياحي كعدم وجود مطبوعات متخصصة كافية، الخبرة غير الكافية للإعلاميين السياحيين وعدم توفر المعدات التكنولوجية المتطورة.

سركيس: ميثاق شرف بين الإعلام والسياحة

من جهته دعا الوزير جوزيف سركيس إلى إيجاد ميثاق شرف بين الإعلام والسياحة لإبراز صورة لبنان الحضارة، الجمال، السلام والحقيقة. وأكد على ضرورة وجود إعلام شفاف ومسؤول يركز على الجوانب الإيجابية في الأحداث بشكل عام حتى لا يؤثر بشكل سلبي على السياحة. وركز على ضرورة وجود اتصالات محترفة في صناعة السياحة من أجل تحسين صورة للفاصل السياحية في المنطقة مشدداً على دور وسائل الإعلام في بلورة هذه الصورة لمواجهة التحديات الإعلامية السلبية التي تفرضها صورة المنطقة كمقصد سياحي مميز. ■

السمة للإسلام.

دي فيليبس: التقطية الموضوعية للأزمات

من جهته اعتبر دي فيليبس أن هذا النوع من المؤتمرات أثبت فعالية على الصعيد العالمي، ما دفع منظمة السياحة العالمية إلى عقد مؤتمرات إقليمية. ولفت إلى ضرورة القيام بالاتصال الجيد عبر العالم حيث يشكل الحوار الصحيح القاعدة الأساسية للمبادرات الناجحة. وأشار فيليبس إلى التصاعب والصدمات التي يواجهها العالم والتي تعيق تقدمه كالأحداث 11 أيلول/سبتمبر. وأضاف أن التحديات التي تواجه صناعة السياحة عالمياً تؤكد على ضرورة تبادل المعلومات وتفعيل الحوار بين الدول. ولفت إلى ضرورة إدارة الأزمات وتطابق الإعلام بصورة موضوعية مع أي كارثة.

الحداد: تسهيل التآشيرات وإجراءات الدخول

بدوره ركز الوزير النقيباني الحداد في كلمته على أهمية العلاقة بين الإعلام والسياحة معتبراً أن السياحة صناعة إنسانية تتميز بدعمها لتلاقح الحضارات والحوار بين الشعوب. ولفت الحداد إلى تنامي حركة السياحة إلى منطقة الشرق الأوسط في السنوات الأخيرة. وأشار إلى الانعاش الذي شهنته المنطقة للعام الماضي ما دفع المجلس الوزاري العربي للسياحة إلى وضع الخطط لدعم هذا الانتعاش، بتسهيل إجراءات الدخول إلى مختلف البلدان وتطوير النقل الجوي بين الدول العربية والعالم، وللساهمة في مكافحة

الأمنية. د. علياء بوران وبحضور نائب أمين عام منظمة السياحة العالمية دافيد دي فيليبس وممثل أمين عام جامعة الدول العربية عمرو موسى ووزير السياحة التونسي النقيباني الحداد، فضلاً عن وزير السياحة المصري أحمد المفري ووزير السياحة اللبناني جوزيف سركيس ووزير السياحة السوري سمح الله الأغا قلعة وحشد من كبار المسؤولين والإعلاميين المتخصصين في القطاع السياحي. وتموزت جلسات العمل التي عقدت على مدى يومين على: التحوصل أثناء الأزمات وتصالح السفر، ممارسة الاتصال الناجح، حملات التوعية السياحية والحملات الإعلامية الفعالة، قضايا مشتركة بين الثقافات في سياحة الشرق الأوسط والعوامل المساعدة في تكوين هوية بلد ما.

بوران: السياحة تعزز حوار الحضارات

وفي كلمة ألقاها خلال جلسة الافتتاح، اعتبرته د. علياء بوران أن انعقاد المؤتمر يأتي في خضم متغيرات سياسية واقتصادية متسارعة في العالم وخصوصاً في منطقة الشرق الأوسط وما لها من تأثير على النمو السياحي. ولفتت إلى أهمية توحيد الجهود في سبيل دفع عجلة السياحة في المنطقة والتركيز عليها باعتبارها من أكثر المناطق نمواً. واعتبرت بوران أن العلاقة بين وسائل وفنون الاتصال والإعلام والسياحة هي علاقة متداخلة، لافتة إلى أن دور الإعلام يتجلى في توظيف السياحة كأداة فاعلة في الحوار والمشاركة في إعادة بناء الصورة

ABOU NAWAS



15 hotels & clubs

- ABOU NAWAS TUNIS 5* Tunis
- ABOU NAWAS EL MECHTEL 4* Tunis
- ABOU NAWAS GAMMARTEH 5* Gammarth
- ABOU NAWAS LE PALACE 5* Garmouth
- ABOU NAWAS MONTAZAH Club Tchernia
- ABOU NAWAS HAMMAMET 4* Hammamet
- ABOU NAWAS DIAR EL ANDALOUS 5* EL Kantouch
- ABOU NAWAS BOUJAAR 4* Sousse

- ABOU NAWAS NEIMA 4* Sousse
- ABOU NAWAS MONASTIR Club Monestir
- ABOU NAWAS EL BORJ Club Mahdia
- ABOU NAWAS CAP MAHDIA Club Mahdia
- ABOU NAWAS SFAX 4* Sfax
- ABOU NAWAS DJERBA 4* Djerba
- ABOU NAWAS TOZZEUR 4* Tozzeur



فنادق ابونواس
ABOUNAWAS
HOTELS

... Exceptional Moments

Tel: + 216 71 780 450
www.abounawas.com



كارلوس مالهاروداكيس

حسب مالهاروداكيس، عملية توسيع تشمل إضافة 250 غرفة جديدة، ومن المتوقع أن ينتهي العمل بمشروع التوسيع خلال سنتين. ويعتمد الفندق على السوق المحلية والعربية خلال فصل الصيف، حيث تغطي سياحة العائلات، وعلى السوق الأوروبية خلال فصلي الخريف والشتاء. ولكن المنطقة تعتبر من المنتجعات السياحية الشتوية حيث يمكن ممارسة السياحة والرياضات المائية خلال هذه الفترة.

نسبة إشغال قياسية

وبلغت مالهاروداكيس أن الفندق لاقى إقبالا كثيفا خلال هذا الصيف، حيث بلغت نسبة الإشغال فيه 80 في المئة على الرغم من حداثة افتتاحه، كما يشهد الفندق إقبالا جيدا لتنظيم المؤتمرات وإقامة المناسبات الاجتماعية الكبيرة ويساعده في استقطاب أحداث مهمة لكونه يضم أكبر صالة للاحتفالات في العقبة تبلغ مساحتها 1100 متر مربع وتوسع لـ 1200 شخص، وتتميز بإطلالتها على البحر.

وتوقع مالهاروداكيس أن يستمر النمو في الأردن كوجهة سياحية، لافتاً إلى الدور الترويجي الذي تلعبه وزارة السياحة من خلال هيئة تنشيط السياحة في الأردن، بالإضافة إلى الجهود الترويجية التي تقوم بها سلطة العقبة الاقتصادية الخاصة، وأشار إلى دور مجموعة إنتركونتيننتال في الترويج للأردن كوجهة سياحية، إذ تدير المجموعة 5 فنادق في كل من: عمان، البتراء والعقبة، وفندقان آخران قيد الإنشاء في البحر الميت. ■

إنتركونتيننتال: فندق جديد في العقبة

كبير بتطويرها، وهي تشهد نمواً كبيراً يظهر من خلال المشاريع الضخمة التي تنفذ فيها.

فندق ومنهج

أما بالنسبة لـ "إنتركونتيننتال العقبة"، فيعتبر مالهاروداكيس أنه فندق شامِل ومتكامل يشكل خياراً واسعاً للزلاء الأردنيين، العرب والأجانب؛ فبالإضافة إلى أنه منتجج على البحر الأحمر ولديه شاطئ خاص يمتد على مساحة 300 متر ويحتوي على 6 مطاعم متنوعة و"سبا"، يمتاز بديكور وأثاث ذي طابع عصري، فضلاً عن الموظفين ذوي الكفاءة العالية والبالغ عددهم 350 موظفاً.

وتعود ملكية الفندق الذي يتألف من 225 غرفة وجناحاً إلى مؤسسة الضمان الاجتماعي التي تملك أكثر من فندق منها، فندق كراون بلازا عمان الذي تديره المجموعة أيضاً. ويشهد "إنتركونتيننتال العقبة"،

العقبة - الاقتصاد والأعمال

تجذب منطقة العقبة في المملكة الأردنية الهاشمية مشاريع سياحية ضخمة كمشروع "سرايا العقبة"، "تالاباي" و"اللافون" التي وصلت قيمة الاستثمارات فيها إلى 2 مليار دولار. ويأتي ذلك بعد تحويل العقبة إلى منطقة اقتصادية خاصة منذ أربع سنوات وجعلها مقصداً للمستثمرين والسياح.

وضمن لائحة المشاريع السياحية في العقبة، يندرج فندق إنتركونتيننتال العقبة وهو الفندق الأحدث لمجموعة إنتركونتيننتال في الشرق الأوسط حيث تم افتتاحه في شهر حزيران/يونيو الماضي.

عن اختيار مجموعة إنتركونتيننتال لمنطقة العقبة يقول المدير التنفيذي للمساعد للفندق كارلوس مالهاروداكيس، "إنه يرجع لكون المنطقة اقتصادية حرة وهناك اهتمام



YOUR HOME... YOUR CHOICE IN THE HEART OF BEIRUT

Hunting for a home is time consuming if you want to make the right decision.

That's why Mouawad Projects offers you the unique opportunity to explore a great variety of options all in one visit.



The Capital Gardens



THE
PAVILIONS

At Mouawad Projects, we make sure there is something for everyone. With a wide range of luxurious choices, all located in the heart of stylish Beirut, you will surely find your home.

The key to your dream is in your hand!



saifi
pearl

MOUAWAD PROJECTS, ARCHITECTS OF LIFE

The Atrium Bldg., 5803-Wegand St., 4th floor, Beirut, Lebanon; info@mouawadprojects.com

www.mouawadprojects.com, T: +961.1.974 974, M: +961.3.246 909, F: +961.1.970812



رئيس نقابة مكاتب السفر جان عيود:

المطلوب قانون عصري

لتنظيم عمل الوكالات السياحية

دعا رئيس مكاتب السياحة والسفر جان عيود إلى إصدار قانون جديد ينظم عمل المكاتب ويرفع من مستواها، وذكر أن هناك 650 مكتباً مرخصاً لكن عدداً قليلاً منها لا يعمل.

وطالب عيود باهتمام أكبر وأكثر جدية بالقطاع السياحي وبهيئة عليا للسياحة تضم جميع العاملين في القطاع ولديها الخبرة والقدرة على الترويج السياحي.

وأشار عيود في حديث لـ "الاقتصاد والأعمال" إلى أن العام 2005 شهد ارتفاعاً ملحوظاً في حركة السياحة من لبنان إلى الخارج مشيراً إلى أنها حركة سفر ذات طابع سياحي وليست هجرة. وهذا الحوار:

نمو السياحة الخارجية

■ مكاتب السياحة والسفر ورافعة صاعدة لحركة السياحة والسفر، كيف تتطورون إلى نشاط المكاتب هذا العام مقارنة

□ المقارنة مع العام 2004 ليست مشجعة نتيجة الظروف السياسية والأمنية التي نعيشها منذ اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري. وهناك تراجع كبير لا يتم تسليط الضوء عليه من قبل الإحصاءات الرسمية. أما بالنسبة إلى نشاط مكاتب السياحة والسفر فينقسم إلى شقين: السفر من لبنان إلى الخارج (Outgoing) والسفر من الخارج إلى لبنان (Incoming).

فبالنسبة إلى السفر إلى الخارج هناك نمو لغاية نهاية آب/أغسطس بنسبة 17 في المئة. فاستناداً إلى إحصاءات "إياتا" ومن خلال 213 مكتباً يبيّين تذاكر من لبنان إلى الخارج وبينهم نحو 40 مكتباً يعاملون تنظيم الرحلات (Tour Operator). تبين أنه تم خلال العام 2004 بيع تذاكر على كافة شركات الطيران بحدود 240 مليون دولار، إلا أن الفترة للمقارنة لهذا العام (أول 8 أشهر) أظهرت زيادة 17 في المئة، وبرزت الزيادة في شهري تموز/يوليو وأب/أغسطس حيث كان معدل كل منهما العام الماضي نحو 20

مليون دولار فيبلغ هذا العام 26 مليوناً لتعزّز/يوليو و27 مليوناً لشهر آب/أغسطس.

سياحة وليس هجرة

□ كما ذكرت أن السفر إلى الخارج (outgoing) زاد بنسبة 17 في المئة، غير أننا نلاحظ أنها سياحة أو ربما إقامات طويلة بعض الشيء. يدلّل أن هذه الزيادة تركّزت خلال شهري تموز/يوليو وأب/أغسطس، وهذه الفترة هي الذروة بالنسبة إلى الحركة السياحية. وليست لدينا إحصاءات دقيقة حول المقاصد الرئيسية في هذين الشهرين؛ غير أن الواضح أن قسماً لا يستهان به منها توجه نحو تركيا وروسيا وماليزيا وبعض البلدان الأوروبية. من هنا نجد أن السفر إلى الخارج زاد بنسبة 17 في المئة، في حين أن السفر من الخارج إلى لبنان تراجع بنسبة نحو 16 في المئة.

النصف اللّان

ويتابع عيود قائلاً: "بعد 14 شباط/فبراير لتاريخ شهر أيار/مايو كانت نسبة الانخفاض أكثر من 50 في المئة وحصل إلغاء حجوزات مسبقة ولا سيما من السوق الأوروبية، وهي حجوزات لا يمكن استعادتها في ما بعد، لأن الأوروبيين يضعون برامج سياحية لإجارتهم بصورة

مسبقة يعكس السياح العرب الذين يقرون السفر قبل أيام. كذلك تراجعت الحركة في تلك الفترة بسبب إلغاء العديد من المؤتمرات ولقد تأملنا أن يحصل تعويض لهذا التراجع في أشهر تموز/يوليو وأب/أغسطس (أيلول وسبتمبر لكن الإحصاءات الرسمية أظهرت أن التراجع حتى نهاية الشهر الثامن بلغت نسبته 15,9 في المئة مقارنة مع الفترة المماثلة من العام 2004.

ولكن، نشير إلى أن التراجع الحاصل جاء نتيجة مقارنة مع 2004 وهو عام نعتبر أنه كان استثنائياً وقياسياً وحققت زيادة بنسبة 35 في المئة عن العام 2003. ولذا فعندما نقارن العام 2005 بالعام 2003 نرى أن هناك زيادة بنسبة 2 إلى 3 في المئة وهي تشكل مؤشراً إيجابياً.

تخمة مكاتب

■ بالانتقال إلى شؤون المهنة وشجونها، نلاحظ أن ثمة تخمة في عدد مكاتب السياحة. هل يؤثر ذلك على الأداء وكيف يمكن معالجة هذا الواقع؟ □ هناك بالفعل تخمة في عدد وكالات السفر الذي وصل إلى 650 مكتباً مرخصاً لها من وزارة السياحة، وهذا العدد ليلد 3 ملايين نسمة يمثل نسبة عالية جداً. وهذه المكاتب شرعية كلها ولكن قسماً منها لا



نحن كنفابة نؤمن بالعمل الجماعي والمشاركة وبخاصة في لبنان. نقابتنا لم تكن مشاركة في أحاد النقابات فقررنا الدخول في الاتحاد اقتناعاً بأهمية التعاون. لكن بمقدورنا لا نستطيع أن نحقق شيئاً، بعد الحرب كانت أفضلية الامتعام للهيئة التحتية التي تحلقت، الآن لا بد من الاهتمام بالسياحة التي ينبغي أن نقتنع بأنها قطاع حيوي ومهم. للفروض أن يكون هناك تخطيط مسبق لهذا القطاع وإيجاد أطر للتعاون اللذين المربين القطاعين العام والخاص. لقد طالبنا بغرفة سياحية على غرار ما هو قائم في بلدان أخرى، رفضوا طلبنا المعنية بالسياسة. لبنان ليس موجوداً لغاية الآن على الخريطة السياحية العالمية. لذا المطلوب تفعيل هذا القطاع وحفظ حقوق العاملين فيه وإيجاد أطر فعالة للتعاون.

■ ماذا عن صيغة المجلس الوطني للسياحة؟

■ إذا كان سيعاد تشكيل المجلس على الأسس السابقة فهذا يعني أننا لن نحرق أنفسنا. المهم أن يضم المجلس كل الجهات المعنية بالسياحة كالفنادق والمطاعم ومكاتب السياحة وطيّان الشرق الأوسط والمؤسسات الإعلامية وكازينو لبنان. والمهم أيضاً أن تكون لهذا المجلس خطة ترويجية للبيد ككل وموازنة معينة تسمح له بتفنيذ هذه الخطة.

نحن كنفابة ليس لنا تمويل ثابت في المجلس الوطني. يجب أن يتم إنشاء هيئة عليا للسياحة أو مجلس وطني بعيد عن الحاصصة ويضم أشخاصاً متمرسين في المجال الترويجي. ■

وتحسين الخدمات لكن المطلوب تنظيم السوق. فنحن كنفابة لا نعرف من هي الجهة المرجعية لنا وزارة السياحة أم وزارة النقل أم الطيران المدني. كانت عمولتنا من شركات الطيران 9 في المئة، فجأة اجتمعت مجموعة من الشركات وخفّضت العمولة إلى 6 في المئة لماذا؟ من المسؤول عن ذلك، ومن تراجع لرفع العمولة؟ طالبنا بتأليف هيئة أو مجلس وطني أو أي جهة مسؤولة تستطيع أن تحكم في ما بيننا. ولكن لم يحصل شيء من هذا القبيل.

أي صيغة للترويج

■ كل القطاعات السياحية تتحدث عن أهمية الترويج وتطالب به، ما هي الصيغة التي ترون أنها الأفضل للتقيام بهذا الدور؟



يعمل، ومؤخراً وبفضل جهود اللجنة الاستشارية ودعم مديرة عام السياحة ندى السردوك تم إلغاء رخص أكثر من 80 مكتباً. ومن أصل 650 مكتباً هناك فقط 213 وكالة تعمل تحت مظلة "أياتا" ويمكنها بالتالي التعامل مع كل الشركات العاملة في بيروت. أما الوكالات الأخرى التي هي خارج "أياتا" فعجيرة على العمل من خلال حصولها على حق البيع من الوكلاء المعتمدين.

أما المسجلون في النقابة فهم نحو 195 منتسبين إلى "أياتا" ونحو 90 غير منتسبين، وفي فترة رئاستي زادت الانتسابات بشكل ملحوظ بعدما كانت تراجعت في فترة سابقة نتيجة للمشاكل التي حصلت.

لقد توجهنا إلى وزارة السياحة لمعالجة هذه التخمة وطلبنا استصدار قانون إما بوقف إعطاء الرخص لفترة معينة أو بوضع شروط أصعب للتخصيص. وفي هذا السياق طالبنا برفع قيمة الكفالة من 5 ملايين إلى 50 مليون ليرة، كما طلبنا معايير لاساءة المكاتب ومعايير لكفاءة العاملين في هذا المجال. ومع ذلك، هناك تعاون بيننا وبين وزارة السياحة، حيث أن كل وكالة جديدة تشتروا عليها الوزارة الاستحصا على إفادة من النقابة.

نحن أعضاء في منظمة UFTAA منذ سنوات طويلة ونريد أن يرتفع مستوى الوكالات، لا بد من الاندماج في ما بينها أو تحسين أوضاعها. نحن كنفابة مع المنافسة ونؤمن بأنها تسهم في تحسين الأسواق

السياحة اللبنانية

في 8 أشهر

بلغ عدد السياح القادمين إلى لبنان خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام 2005 نحو 793778 سائحاً، في مقابل 943846 سائحاً للفترة المماثلة من العام 2004. أي بتراجع نسبته 15,9 في المئة.

وقد توزع هؤلاء بحسب المناطق كالآتي:

- أحل الأوروبيون العرب المرتبة الأولى بعدد بلغ 322679 سائحاً وبنسبة 41 في المئة.
- أحل الأوروبيون المرتبة الثانية بعدد بلغ 219965 سائحاً، أي ما نسبته 28 في المئة من الإجمالي.
- أما الآسيويون فاحتلوا المرتبة الثالثة وبلغ عددهم 113304 سياح، أي بنسبة 14 في المئة.
- أما بالنسبة إلى شهر آب / أغسطس فقد بلغ عدد السياح 182912 سائحاً، في مقابل 212113 سائحاً في آب / أغسطس 2004. أي بتراجع نسبته 13,8 في المئة. وجاء التراجع في عدد السياح العرب بنسبة 21 في المئة، والسياح الأوروبيون بنسبة 4,7 في المئة.



سليم الزير

"روتانا" في منطقة سوليدير بحلول العام 2007

والى النادي الصحي الجيز، تتوافر في الفندق قاعة تتسع لـ 500 شخص و3 قاعات للاجتماعات مجهزة بتقنيات وشبكة اتصالات متطورة.

بأكورة سورية

وقبل ذلك، كانت سلسلة روتانا افتتحت في دمشق "كوين سنتر روتانا سويتس" ليكون أول فنادقها في سورية. وعن هذه الخطوة قال سليم الزير: "رؤية روتانا السياحية تتقضي إنشاء وافتتاح فندق متميز في كل مدينة رئيسية في منطقة الشرق الأوسط، وهذه الرؤية تدخل حيز التطبيق عبر خطة زمنية طويلة المدى دقيقة المواعيد. ويضم الفندق الذي يبعد 10 دقائق عن مركز المدينة 110 ستوديوهات وسويتات فاخرة وقاعة للطعام، ومميزات ترفيهية عصرية كخدمات الأعمال ومركز للياقة البدنية.

لبنان: 4 منشآت

أما في لبنان، فإن سلسلة روتانا سيكوز لها بحلول العام 2007 أربع منشآت سياحية بعد افتتاح فندق سوليدير روتانا الذي سيضم 160 غرفة و90 شقة فندقية وهو يطل على البحر، وقريب من مبنى السراي الشهير.

في أيار/مايو 2006، سيتم افتتاح فندق الروشة سويتس الذي يضم 176 غرفة وستوديو إضافة إلى مطعم وغرفة للاجتماع، ومركز لوجال الأعمال وناو رياضي، وتقدم روتانا خدماتها في لبنان حالياً من خلال جيفينور روتانا (164 غرفة) والحازمية روتانا (150 غرفة). ■

وأضاف الزير: "يقع المنتجع على شاطئ هو الأجل في شرم الشيخ ويمتد الشاطئ الخاص بالمنتجع لمسافة 450 متراً إضافة إلى 3600 متر مربع من أحواض السباحة ذات المواصفات الأولمبية، وتحيط بالمنتجع مساحات خضراء تحتوي على أكثر من 2000 شجرة نخيل، ويعتبر منتجع وسبا جراندي روتانا الأحدث في شرم الشيخ "مدينة السلام" وهو يوفر للزلاء تجربة فريدة في الغطس والقوارب الشراعية والكثير من الرياضات البحرية وركوب الخيل والجمال إلى جانب الصحراء ومناظرها.

يضم المنتجع 559 غرفة وجناحاً و45 نادياً من نوادي روتانا المميزة، و9 قاعات تتألف الواحدة منها من 4 أو 5 غرف نوم، وتحتوي هذه الغرف على فلاجية صغيرة وإنترنت بسرعة عالية والقنوات التلفزيونية والهاتف للزود بمريد صوتي إضافة إلى تقديم الشاي والقهوة مجاناً. كما يشتمل المنتجع على تقديم مأكولات متنوعة وهي: مسميس، أيسيس، ميز لونا، سكاكي لاونج، سيلك روود، بلانز، باليس.

في المنشور التسويقي الصادر قبل نحو شهر عن سلسلة فنادق ومنتجعات روتانا، تفاصيل عن 28 منشأة فندقية متنوعة تتوزع بين سورية ومصر ولبنان والكويت وقطر والسودان والإمارات العربية المتحدة (أبوظبي، دبي، الشارقة، الفجيرة). وتحتوي هذه المنشآت على نحو 8000 غرفة وجناح وشقة ذات مواصفات راقية تتراوح بين 4 و5 نجوم. ويشير إلى أن لدى سلسلة فنادق ومنتجعات روتانا حالياً 20 منشأة قيد العمل، و8 منشآت قيد التنفيذ، إضافة إلى 5 منشآت من المقرر ضمها إلى السلسلة خلال فترة السنوات المقبلة.

منتجع وسبا جراندي

وجديد روتانا كان مؤخراً منتجع وسبا جراندي روتانا في شرم الشيخ وهو الأول بعد 3 منشآت أخرى في شرم الشيخ والغردقة، من فئة 5 نجوم. واعتبر الرئيس والمدير التنفيذي لفنادق روتانا سليم الزير أن ذلك "يمهد ويختط الطريق أمام روتانا لتنفيذ خططها وتوسيع مراكها في مصر".



منتجع وسبا جراندي روتانا شرم الشيخ

مارينا

ياسمين الحمامات

يعتبر مشروع مارينا الحمامات أهم مشروع عقارى وسكنى ويحتل وحدة متكاملة إذ يشمل على ٣٠٢ سقى فاحرة اضافة الى ٣٢ فيلا فحمة سوف جبرده صناعه اقيمت على خط الموانئ المصبية القديمة

يضمحل المجمع على سوق على الطراز العربى القديم بصم محلات الخرمين اضافة لسوبر مارك ومطاعم حديثة

ويوسع المساحة لتسع منه بحب ورورى طولها من ٦ الى ١١ امتار مع نوافر جميع التجهيزات ووسائل الاتصال والموين اللازمة



القطاع السياحي في العراق: الرهان على الاستقرار

بغداد - الاقتصاد والأعمال

وأهم للشاكل التي تواجهها هيئة السياحة مع قوات الاحتلال، هي عدم دفع المستحقات المترتبة على إشغال هذه القوات لعدد من الفنادق ومنها فندق الرشيد الذي يعتبر من الفنادق الرئيسية في العراق. ومن المشاكل أيضاً عدم وجود إحصاءات حديثة عن عدد الفنادق في العراق، فآخر إحصائية، تعود إلى العام 2001 وقامت بها وزارة التخطيط في العهد السابق، وتشير إلى وجود 860 فندقاً بلغ مجموع إيراداتها 546440 مليون دينار عراقي. وعرض رئيس رابطة الفنادق والمطاعم في العراق أكرم الجبوري لواقع القطاع فقال إن بعض الفنادق تراجعت نسبة الإشغال فيها إلى واحد في المئة بسبب التخفيضات التي تتعرض لها، وبسبب عمليات الاختناقات التي تزايدت في الآونة الأخيرة. وأضاف أن سوء الحالة الأمنية كان وراء تراجع وتيرة الاستثمارات في القطاع الفندقي، أما بالنسبة للسياحة الدينية في كربلاء والنهج، فقد

ولكن، رغم هذه المعاناة في القطاع السياحي، فإن التفكير في الحلول، والإقدام عليها، موجودان بفاعلية، حيث عملت هيئة السياحة على إخراج قوات الاحتلال من بعض الفنادق تمهيداً لإعادة إعمارها، ثم تعاونت مع القطاع الخاص، فتمكنت من توقيع عقود مع شركة سومر للاستثمارات العقارية، بصيغة الاستثمار المشترك، إذ يتم توزيع الأرباح بين الشركة المستثمرة وهيئة السياحة، إلى حين استيفاء الشركة المبالغ المتفق عليها في العقد حيث تعود ملكية الفندق إلى هيئة السياحة، وقد تم تأهيل فندقي نيوى أوبيوي والموصل وفق هذه الصيغة. وتم مؤخراً افتتاح الفندق الأول وهو من فئة خمس نجوم، وقد بلغت تكلفة إعادة تأهيله 19 مليون دولار. وهذا الفندق بدأ العمل بإدارة وإشراف الشركة العالية "ستروود" ويعتبر أول إنجاز في مرحلة ما بعد الحرب، والعمل جارٍ الآن لإعادة تأهيل فندق شيواتون البصرة.

يعاني قطاع السياحة في العراق، من أزمة حادة، فالقوانين السابقة، قيدت كثيراً، ثم جاءت الحرب (في السعاسم 2003)، وتداعياتها المستمرة حتى الآن، لتزيد من حدة الأزمة، فالمؤسسات السياحية تبدو في كثير من الأحيان شبه فارغة، أو تبدو أحياناً أخرى، في حركة ضعيفة، تكاد لا تُذكر بما كانت عليه بعض المؤسسات الكبرى مثل: "الشيراتون"، "الرشيد"، "فلسطين" وغيرها من فنادق الدرجة الأولى. ولا غروبة في ذلك، فكثير من الفنادق، تحول إلى مواقع عسكرية أو لوجيستية للقوات الأجنبية، وباتت هدفاً للقصف والهجمات التي سببت خسائر كبيرة، اندكست سلباً على الأوضاع السياحية بصورة عامة، وعلى أوضاع الفنادق بصورة خاصة، فهبطت نسبة تداول أسهمها بشكل ملحوظ، على رغم وجود ثماني شركات فندقية، في السوق العراقية للأوراق المالية.

وإذا كانت الأوضاع الأمنية الراهنة، قد خافقت هذه الأزمة، فإن ارتفاع الأسعار، وتراجع القدرة الشرائية عند المواطنين العراقيين، أضفاها مشكلة وأزمة، تمثلت في تدهور السياحة الداخلية، وفي عجز أغلبية العراقيين عن استخدام الفنادق لأغراض اجتماعية (حفلات الأعراس مثلاً ... إلخ).

أما السياحة الدينية التي كانت قد حققت فزرة كبيرة، بعد سقوط النظام السابق، فقد انتكست مؤخراً بسبب الأحداث التي شهدتها الأماكن المقدسة، فاصيب القطاع الفندقي في النهج وكربلاء بالهموم، بعدما كان قد حقق توسعاً ترك آثاره الإيجابية في الحياة الاقتصادية للمواطنين الذين أقدم بعضهم على تمويل منازلهم إلى فنادق، لاستيعاب زائري الأماكن المقدسة، غير أن الصورة لم تعد كذلك في الآونة الأخيرة.





السوق الحرة في مطار بغداد

الحاجة إلى 100 ألف سرير فندقي في كل العراق، أما اليوم (بعد عشرين سنة) فإن هذا الرقم لا يكفي لأغراض السياحة الدينية فقط، وبعدها يشير البنا إلى النقص في الإحصاءات والبراسات الجديدة، ويتحدث عن الحاجات الكبيرة لبغداد وحدها، انطلاقاً من عدد سكانها الذي يتجاوز حالياً 5 ملايين نسمة، فيقول: "عدد الغرف في بغداد، في الوقت الحاضر، 5 آلاف غرفة تقريباً، تستوعب نحو 6 آلاف سرير موزعة على فنادق الدرجة الممتازة، لكن هذه الأسرّة لا تستوعب - على سبيل المثال - المشتركين في معرض الدولي إذا أعيد افتتاحه". وهكذا، فإن آراء هؤلاء الخبراء التقت على تأكيد أزمة الركود في القطاع السياحي العراقي، بسبب الإهمال القديم، وبسبب ظروف الحرب وما بعدها، لكنها التقت أيضاً على أهمية استنهاض هذا القطاع وضرورته المستقبلية بالنسبة إلى الاقتصاد العراقي، ورأت أن إمكانية الاستثمار فيه كبيرة، مع تشجيعها على ضرورة إشراك القطاع الخاص، واستقدام الخبراء العالميين، ولا سيما في قطاع الفنادق، فإذا حصلت مثل هذه الخطوات تدريجياً في السنوات العشر المقبلة، فإن نسبة الركود الذي يمكن أن يكون متوقفاً قد تصل إلى 40 في المئة من الدخل القومي، وفقاً لتقدير أكرم الجبوري، رئيس رابطة أصحاب الفنادق والمطاعم في العراق. ■

الراهن". ويدعو صالح إلى ضرورة النهوض بالقطاع السياحي، فيقول: "يجب العمل على إعادة الحياة إلى الفنادق في بغداد لتصبح رمزاً للحياة بدلاً من أن تبقى مسيجة بأسوار من الكونكرت المسلح الذي يعزلها عن محيطها على رغم أنها في قلب بغداد".

احتياجات كبيرة للنهوض

إعادة الحياة إلى الفنادق وإلى السياحة العراقية بصورة عامة، يستوجب تلبية حاجات كثيرة، وهذا ما يسميه رئيس هيئة السياحة موفق البنا بـ "الاحتياجات المهمة للنهوض"، فيقول: "لو تخيلنا أن الأوضاع الأمنية جيدة، بحيث يمكن للزائرين المكوث في الفنادق، فزناً بحاجة ماسة إلى: المجمعات السياحية، الفنادق والمطاعم، وإلى إدخال سلاسل الفنادق والمطاعم العالمية من أجل رفع الطاقة الاستيعابية". ويعقد البنا مقارنة ذات دلالة في هذه المسألة، فيقول: "إن إحصائية سابقة في العام 1985 أظهرت

وصلت نسبة إشغال الفنادق إلى 100 في المئة، إلا أنها سرعان ما تراجعت بعد الأحداث التي شهدتها هذه المناطق. وفي شمال العراق حيث الوضع مستقر تشهد فنادق السليمانية وأربيل نسبة إشغال جيدة، وخصوصاً فندق شيراتون أربيل الذي أعيد تأهيله مؤخراً حيث يستقبل أعداداً كبيرة من رجال الأعمال من دول الجوار كـ، تركيا، سورية وإيران. وقال أكرم الجبوري إن هناك حركة استثمار في القطاع الفندقي على الرغم من كلفة البناء المرتفعة التي تصل إلى 500 دولار للمتر المربع الواحد، من دون ثمن الأرض التي تقدم مجاناً. وأشار إلى أن الفنادق التي يجري بناؤها ليست من فئة 5 نجوم، بل ثنائي وفق معايير شخصية.

دور القطاع الخاص

وفي مقابل ذلك، يرى رئيس هيئة الاستثمارات الخاصة يونس السماوي أن القطاع الخاص بدأ يقوم بدوره في القطاع الفندقي، بعد فتره استعنت بسيرة الإدارة والفساد. وأشار إلى عمليات التأهيل التي بدأها القطاع الخاص في فنادق رئيسية مثل "شيراتون" و"ميريديان" و"الميليا" و"السدير"، وقال: "يجري حالياً بناء 100 دار في غابات الموصل، إضافة إلى فندق من فئة 5 نجوم يتضمن قاعات ومساح ومصالات"، وأشار إلى أن فرص الاستثمار في القطاع الفندقي العراقي كبيرة واعدة، فالعدد الحالي للفنادق لا يكفي لاستيعاب متطلبات المرحلة المقبلة، والمستثمرون العرب مدعون إلى الاستثمار في هذا القطاع. وعن الاستثمارات التي يديرها في هذا القطاع أشار إلى أنه يجري حالياً محادثات مع بعض المستثمرين بغرض بناء فنادق في كل من بغداد والسلة والبصرة وفق صيغة العقود المشتركة.

أما رئيس الاستثمارات السياحية في العراق، فظان نذير صالح، فيضيف أسباباً أخرى لأزمة القطاع السياحي في العراق، فيقول: "إن المسؤولين في العراق لا يهتمون بهذا القطاع ما يستحقه من اهتمام، رغم امتلاك العراق الكثير من المواقع والتركيزات السياحية والطبيعية والدينية"، ويتابع: "إن تدفق الزائرين بشكل عشوائي، ومن دون مقابل، يسبب استمرار فتح الحدود، يضاف من عوامل انهيار السياحة في الوقت

■ ■
**نسبة الإشغال
في فنادق النجف
100 في المئة**
■ ■

أراء 8 شركات طيران عربية في سياسة الأجواء المفتوحة المعاملة بالمثل، المنافسة العادلة، التطبيق التدريجي



الطيران العربي الذي يقف على مشارف حقبة جديدة أبرز ملامحها المنافسة وتحرير القطاع وفتح الأجواء، دون أن نغفل بالطبع الجهود والاموال البذولة في سبيل تطبيق الانظمة والجراءات التي تفرضها المنظمة العالمية للنقل الجوي "إياتا"، وبطبيعة الحال، تدرك شركات الطيران العربية أن هذه التحديات تتطلب لمواجهةها توحيد الجهود من خلال إقامة التحالفات واتفاقيات التعاون، وفي هذا السياق، يبرز مشروع "آرابيسك" كمبتدئ للتنسيق بين الشركات العربية في ظل الاتحاد العربي للنقل، يركز إلى التعاون التسويقي بين 7 شركات عربية على أن تنضم إلى المشروع شركات نقل جوي أخرى في المستقبل، ويستمد "آرابيسك" مقومات نجاحه من أن حركة السفر البيئية العربية تمثل الجزء الأكبر من قطاع النقل الجوي العربي إذ سجل الربع الأول من العام الحالي نقل نحو 8,5 ملايين مسافر داخل المنطقة بزيادة 11 في المئة قياساً بالربع الأول من العام 2004.

ساهم ارتفاع حركة النقل الجوي في المنطقة العربية في إبعاد شبح الخسائر عن شركات الطيران في الوقت الذي عرف قطاع الطيران العالمي خسائر ناهزت 5 مليارات دولار خلال العام الماضي، ويبدو أن نمو وتيرة السفر من وإلى المنطقة شكل حائط دفاع منيع أمام المخاطر المتأتية من ارتفاع أسعار النفط عالمياً إلى مستويات غير مسبوقة، والواقع أن هذا النمو في حركة السفر انعكس ارتفاعاً ملحوظاً في إيرادات شركات الطيران العربية خصوصاً وأن صناعة النقل الجوي حققت على امتداد 5 سنوات متواصلة نمواً بلغ معدله 50,7 في المئة في العام 2004 قياساً بالعام 2000، علماً أن معدل النمو العالمي للفترة ذاتها لم يتخط 8,8 في المئة، وبالتالي فإن الإيرادات المحققة ستساعد الشركات العربية على مواجهة الأعباء المالية التي يرتبها ارتفاع الفاتورة النفطية فضلاً عن تحويل جزء كبير منها لصالح تنفيذ خطط التطوير وإعادة الهيكلة. إلا أن تحسن الأرقام لا يلغي حجم التحديات التي تواجه قطاع

بمشرات السنين، وأقول اليوم أننا حققنا في ظل الأجواء المفتوحة ما عجزت ناقلات عالمية عدة عن تحقيقه عن طريق الحماية وتقييد الأجواء.

2- ب- تؤيد سياسة الأجواء المفتوحة على الإطلاق، مع بعض الضوابط وليس الضوابط، وذلك بهدف منع المدارس الخاطئة التي تستهدف الإضرار بخيرص المناهضة العادلة.

ج- دبي تعتمد كما أسلفت سياسة الأجواء المفتوحة منذ البداية، وليس لدينا ما نشاء، ونحن دأمو المطالبة بفتح الأجواء، إقليمياً وعالمياً. أما بالنسبة إلى الدول العربية، فإن طريقة فتح الأجواء، وما إذا كانت فورية أو تدريجية، أمر يخضع لطروف كل دولة وقرارها. لكن من المؤكد أن فتح الأجواء سيكون لصالح تلك الدول وناقلاتها الوطنية وصناعة الطيران لديها بشكل عام، والليل على ذلك لبنان الذي أرفعت حركة الطيران إليه منذ اعتماد هذه السياسة بمعدل يفوق العشرين في المئة سنوياً.

طيران الشرق الأوسط: العاملة بالمثل



محمد المور

على الرغم من الظروف الأمنية الصعبة التي مر بها لبنان مؤخراً حافظت شركة طيران الشرق الأوسط على النتائج ذاتها



الشيخ محمد بن زايد آل نهيان

وتنتهي في 31 آذار/مارس من العام التالي، وعليه فإننا لا نزال في النصف الأول، ومن المبكر للحديث عن نتائج الآن ولكن على الرغم من ذلك، سنواصل توسيع أسطولنا ومحطاتنا وتطوير خدماتنا، حيث سنستضم نحو 15 طائرة إلى الأسطول هذا العام، ما يعني أن إدارتنا المالية مطمئن. من جانب آخر، فإن أسعار الوقود المرتفعة، حيث تجاوز سعر برميل النفط مؤخرًا مستوى الـ 70 دولاراً، لا تزال تشكل أكبر تحدٍ لجميع الناقلات العالمية. وستواصل أسعار الوقود ضغطها على معدلات الأرباح، علماً أنه لا يلوح في الأفق أية بادرة تشير إلى احتمال حدوث تراجع سعري في المستقبل.

2- أ- نشأت طيران الإمارات في العام 1985 وتوسعت وسط بيئة سياسية الأجواء المفتوحة، التي تطبقها دبي، ولم يكن هناك من خيار أمام الناقلة الوليدة إلا العمل وفقاً لأليات السوق والاعتماد على نفسها في وجه منافسة شرسة من نحو 50 ناقلة عالمية وإقليمية كانت تستخدم مطار دبي الدولي في ذلك الحين (يزيد عندها الآن على 110 ناقلات). وبصفتي الرئيس الأعلى لطيران الإمارات، وفي الوقت ذاته رئيساً لدارة الطيران المدني، أؤكد أن تأثير هذه السياسة على طيران الإمارات كان إيجابياً للغاية. فقد أركاننا منذ اللحظة الأولى أنه علينا تقديم منتجات وخدمات متميزة حتى نكون قادرين على منافسة لاعبين سبقونا

وفي محاولة منها للوقوف على الوضع الراهن للقطاع واستشراف الحقب المستقبلية، قامت الاقتصاد والأعمال باستطلاع آراء رؤساء شركات الطيران العربية حول نشاط شركاتهم وموقفهم من سياسة الأجواء المفتوحة. الاقتصاد والأعمال التي توجهت إلى جميع رؤساء شركات الطيران العربية لاقت تجاوباً من 8 شركات فقط. أما الأسئلة التي تضمنها استطلاع الرأي فهي:

1- كيف تقيمون نشاط شركتكم خلال النصف الأول من العام 2005، وما هي توقعاتكم للنصف الثاني من العام؟
2- في ظل الاتجاه المتزايد نحو إنفتاح الأسواق على بعضها البعض من حيث السلع والخدمات، فإن سياسة الأجواء المفتوحة مسالة مطروحة أمام الحكومات العربية.

أ- ما هو رأيكم في شأن سياسة الأجواء المفتوحة، وكيف تظنون إلى تأثيراتها على شركتكم؟

ب- استناداً إلى، هل تؤيدون سياسة الأجواء المفتوحة بصورة مطلقة، أم اعتماداً مع بعض الضوابط؟ وما هي أهم هذه الضوابط؟

ج- هل ترون أنه من المناسب اعتماد سياسة الأجواء المفتوحة تدريجياً وابتداءً بالأسواق العربية في مرحلة أولى؟
وفي ما يلي الأجوبة:

"الإمارات":

15 طائرة جديدة

اعتبر رئيس دائرة الطيران المدني في دبي والرئيس الأعلى لطيران الإمارات الشيخ محمد بن سعيد آل مكتوم أن "الإمارات" ستواصل توسيع أسطولها وشبكاتها وتطوير خدماتها على الرغم من ارتفاع أسعار الوقود. كما أكد أن سياسة الأجواء المفتوحة كان لها آثار إيجابية على طيران الإمارات، داعياً في المقابل إلى وضع بعض المعايير وليس الضوابط في سبيل منع المدارس الخاطئة التي تحول دون المنافسة العادلة. وفي ما يلي الأجوبة:

1- تبدأ سنتنا المالية في 1 نيسان/أبريل



سامر الجالبي

"الملكية" كانت أطلقت مبادرة لتحرير الأجواء الأردنية إيماناً منها بمبدأ المنافسة العادلة في صناعة النقل الجوي وللمضي قدماً في برنامج التنافسية. وفي ما يلي نص الأجوبة:

1. من المتعارف عليه في "الملكية الأردنية" أن النشاطات التشغيلية لحركة المسافرين يكون بطيئاً ومتواضعاً خلال فترة النصف الأول من كل عام بسبب ضعف حركة السفر خلال فصل الشتاء، فيما تشهد فترة النصف الثاني من كل عام نشاطاً كبيراً وقاسياً ولاسيما خلال أشهر حزيران/يونيو وتموز/أيلول وأب/أغسطس. إلا أن نتائج النصف الأول من العام الحالي جاءت مختلفة، إذ ارتفع عدد المسافرين الذين تقلهم "الملكية الأردنية" خلال فترة النصف الأول من هذا العام بنسبة 4 في المئة من العام الماضي، وبمعدل أمتلاء للمقاعد بلغ نحو 71 في المئة، وهي نسب جيدة في حسابات شركات الطيران العالمية، فيما ارتفع معدل الدقة في مواعيد الإقلاع والهبوط من 86,2 في المئة خلال السنة أشهر الأولى من العام 2004 إلى 88,9 في المئة خلال النصف الأول من العام الحالي.
- أما من حيث الإيرادات المالية للتحقق فقد ارتفعت هي الأخرى بنسبة 13 في المئة عن إيرادات الفترة نفسها من العام الماضي، وبنسبة 2 في المئة عن الخطة للوضوء، ليصل صافي الربح للتحقق إلى نحو 5,4

مشرشاة فإنها تؤدي إلى عكس الغالبية المروجة منها أساساً وتترك انعكاسات سلبية على الشركات، وعلى المسافرين في أن واحد.

2. ب- واستطرداً، فإن في طبيعة الأسس الاقتصادية للمنافسة العادلة، هو اعتماد مبدأ المعاملة بالمثل، أي أن تسمح لغيرك بدخول سوقك بمقدار ما يسمح لغيرك لك بدخول سوقه. لتوضيح ذلك، إذا رغبت شركة في اللجوء إلى لبنان بمعدل 14 رحلة أسبوعياً، ينبغي أن يكون هناك حق للمثل اللد المعني، وإذا لم تعط "المثل ليست" حقاً مماثلاً، فإنها ستضطر إلى الخروج من السوق ولا تعود قادرة على المنافسة وهذا الأمر ملطوق في الولايات المتحدة وهي أكثر البلدان ليبرالية وتحريراً للاقتصاد. أما الشرط الثاني لتأمين المنافسة المشروعة الإغرافية من قبل بعض الشركات، وبالتالي ينبغي أن يكون هناك قواعد تمنع ذلك، وإلا فإن الشركات الكبيرة تغدو قادرة على إخراج الشركات الصغيرة. إلى ذلك، فإن سياسة الأجواء المفتوحة ينبغي أن تراعي مبدأ المنافسة العادلة من خلال النظر إلى الشركات التي تحظى بدعم حكومي غير محدود، لأن هذه الشركات في حال اعتمدت الأسعار الإغرافية قادرة على إخراج الشركات التي تعمل على أسس تجارية.

3. ج- إننا نشجع سياسة الأجواء المفتوحة بدءاً بالأسواق العربية ولكن ضمن الأسس التي أوردناها أعلاه.

الملكية الإغرافية:

تحرير الأجواء والخصخصة

على الرغم أن الغاتورة النفطية تشكل ثلث التكاليف التشغيلية في "الملكية الأردنية"، إلا أن المدير العام والرئيس التنفيذي للشركة سامر الجالبي يؤكد أن الإيرادات لوتعت خلال النصف الأول من العام الحالي بنسبة 13 في المئة قياساً بالفترة ذاتها من العام الماضي. وفي مسعى داعم لسياسة الأجواء المفتوحة، يشير الجالبي إلى أن

التي كانت حقتها خلال النصف الأول من العام 2004، علماً أن الشركة كانت، وبموجب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام وحشد الحوت، حقلت نمواً بنسبة 11 في المئة منذ مطلع العام الحالي وحتى 14 شباط/فبراير تاريخ وقوع جريمة اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري. وعلى خط الأجواء المفتوحة، يكرر الحوت مواقفها السابقة والداعية إلى تطبيق سياسة الأجواء المفتوحة وفق أسس اقتصادية تضمن المنافسة العادلة والشريفة، ويعتبر أن مبدأ المعاملة بالمثل يأتي في صميم الأسس الاقتصادية بالإضافة طبعاً إلى عدم اعتماد الأسعار الإغرافية. وقد جاءت الأجوبة على النحو التالي:

1. نقلت شركة طيران الشرق الأوسط خلال النصف الأول من العام الجاري (2005)، عدداً من المسافرين يوازي عدد الذين استخدموا طائرات الشركة خلال الفترة نفسها من العام 2004. وهذه النتيجة تعتبرها إيجابية ومربحة في ظل الظروف التي شهدنا لبنان خلال هذه الفترة بدءاً من جريمة اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري، وما أعقبها من تداعيات وانعكاسات على الصعيدين السياسي والأمني. وكانت الشركة حقلت نمواً منذ مطلع العام حتى 14 شباط/فبراير عشية الجريمة - بلغت نسبه 11 في المئة، ثم جاءت الظروف لتحول دون استمرار هذه الزيادة من النمو، ومع ذلك، فإن الحفاظ على النشاط نفسه يعتبر نتيجة مربحة. أما بالنسبة إلى النصف الثاني من العام فتبقى توقعاتنا جيدة، ولم تعد إدارة الشركة إلى أي تعديل في شأن التوقعات الواردة في الموازنة السنوية.

2. لا شك في أن الأجواء المفتوحة سياسة تهدف إلى تأمين أكبر قدر ممكن من المنافسة في السوق بحيث يتم تأمين أفضل الخدمات للمسافرين بأفضل الأسعار. وبالتالي فإننا في شركة طيران الشرق الأوسط نرغب في تحقيق المنافسة العادلة والشريفة وكذلك فإن سياسة الأجواء المفتوحة ولكي تحقق أهدافها، لا بد من إرسائها على أسس اقتصادية بحيث لا يتم تطبيقها بالمطلق ومن دون ضوابط ومعايير، لأن هذه السياسة، وفي حال تطبيقها بصورة

من قال أن الأرز يتمتع على ارتفاع ١٦٥٠ متراً فقط؟



منذ ٦٠ سنة انطلقنا، وإلى ما بعد السحب ارتقينا.
حملنا الأرز على اجنحتنا نسمو به علماً إلى العالم أجمع.
تخطينا الحدود وقطعنا المسافات وأقمنا بين الشعوب والبلدان جسوراً.
كطائر الفينيق نتجدد دوماً، بأحدث أسطول نحمل الماضي إلى رحاب المستقبل.
طيران الشرق الأوسط - الخطوط الجوية اللبنانية يهدي عيده الستين لكل من يتطلع للعلى... للعالم.



للعلى... للعالم.



تدريجياً، كما تأتي في سياق الاستراتيجية التي تنفذها الملكية الأردنية لإعادة الهيكلة لشركات الطيران العالية والإقليمية. ومع تطبيق هذه المبادرة فإن لدى الملكية الأردنية قطاعاً تاماً بأن للمستفيد الأول منها سيكون هو المسافر نفسه، بما توفر له سياسة التحمر والأجواء المفتوحة من مرونة وسهولة في عملية السفر، وإنجاز العديد من الخيارات أمامه للانتقال بأسعار منافسة وعادلة، والحد من القيود والصعوبات التي تعترض حركة النقل الجوي في الوقت الحاضر، والارتقاء بخدمات السفر بوجه عام.

الكويتية:

تعزير اتفاقيات التعاون



الشيخ طلال مبارك عبد الله الأحمد الصباح

كان النصف الأول من العام 2005 حافلاً بالنسبة للخطوط الجوية الكويتية وخصوصاً على جبهة التحالفات حيث ووضوح رئيس مجلس الإدارة والعرض للندب الشيخ طلال مبارك عبد الله الأحمد الصباح أن "الكويتية" وقعت اتفاقية السفر العربية Arabien Air Pass مع شركات عربية لزيادة التعاون وتوسيع القاعدة السوقية للشركة، هذا بالإضافة إلى إبرام العديد من اتفاقيات التشغيل بالرمز المشترك

الأردن والدول العربية، بحيث تتيح هذه الاتفاقيات تشغيل رحلة جوية يومياً لكل طرف بين عمان وكافة العواصم العربية، ورحلة جوية يومياً بين عمان وبعض المدن العربية الكبيرة الأخرى.

وتوصي الملكية الأردنية في هذه المرحلة الحكومة بمراجعة الاتفاقيات الجوية القائمة بين الأردن ودول الاتحاد الأوروبي واتاحة الفرصة لتشغيل رحلة جوية يومياً لكل طرف بين عمان وكل من هذه الدول، من خلال سياسة عربية موحدة تمت مظلة الاتحاد العربي للنقل الجوي، وتعزيز الاتفاقيات الجوية المفتوحة مع الولايات المتحدة الأمريكية، وتشغيل رحلة جوية يومياً بين عمان وكل من اليابان وكوريا الجنوبية وأستراليا وكندا. كما توصي بدعم سياسة الأجواء المفتوحة السائدة في العقبة، والاستمرار في تنفيذ سياسة الأجواء المفتوحة في ما يتعلق بالرحلات المستأجرة (تشارتر) وتعديل تعليمات سلطة الطيران المدني الأردنية للتأكد من أن كافة شركات الطيران العاملة في الأردن ستتمتع بحرية أكبر في تحديد الأسعار الخاصة بها والتي تحكمها قوى السوق والمنافسة العادلة.

أما في المرحلة الثانية من المبادرة فتوصي الملكية الأردنية وتدعم بقوة إعلان الأردن منطقة أجواء مفتوحة مع منتصف العام 2007 وعلى أسس ثنائية مع الدول الأخرى.

وتقترح الملكية الأردنية في هذه المرحلة وبروزة تأسيس هيئة إقليمية تشرف على تنفيذ تعليمات وقواعد المنافسة والتأكد من توفر فرص عادلة ومتوازنة للمنافسة بين شركات الطيران الإقليمية والعالمية لتكون مهمة هذه الهيئة مشابهة لمهام قوانين منع الاحتكار الأمريكية والأوروبية. وتتضمن المرحلة الثانية أيضاً إزالة العوائق والصعوبات من أمام حركة النقل الجوي ولأسما بين الدول العربية بما في ذلك إلغاء أو تسهيل منح تأشيرات الدخول وإلغاء أو خفض الضرائب المفروضة على السفر.

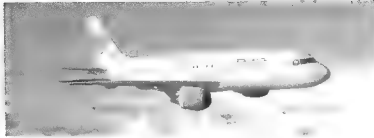
ج-2: إن مبادرة الملكية الأردنية هذه تأتي في ضوء توجهات الملك عبدالله الثاني بأهمية انفتاح الأردن على العالم والإسراع في إزالة العقبات كافة من أمام المستثمرين العرب والأجانب، وانسجاماً مع سياسة الحكومة الرامية إلى تحرير الأجواء الأردنية

لملايين ديناراً وبزيادة عن العام الماضي للفترة نفسها بلغت نحو عشرة أضعاف تقريباً. ولأن فترة النصف الثاني من العام الحالي تشهد حركة نمو قياسية وغير مسبوقة في هذه الأيام فإن التوقعات تشير إلى تحقيق نتائج إيجابية جيدة مع نهاية العام الحالي من حيث حجم الأرباح الصافية النهائية والتي ستتأثر بلا شك بالارتفاع الحاد الكبير في أسعار الوقود عالمياً الذي زاد على 66 دولاراً للبرميل، حيث يشمل الارتفاع نحو ثلث التكاليف التشغيلية للملكية الأردنية.

2-أ: كما هو معروف فقد غدا الأردن بقيادة جلالة الملك عبدالله الثاني نموذجاً في المنطقة للديمقراطية والانفتاح والتحرر الاقتصادي والتوجه نحو العالمية والسعي للوصول إلى مصاف الدول المتطورة سياسياً واقتصادياً وتكنولوجياً. وقد قطع في هذا الاتجاه شوطاً كبيراً وما زال يخطى نحو تحقيق المزيد. وتدعم الملكية الأردنية سياسة الأجواء المفتوحة، وكنيجة لهذا الدعم فقد أطلقت الشركة مبادرة لتحرير الأجواء الأردنية خلال شهر أيار/مايو من العام 2004 ووضعتها أمام الحكومة الأردنية للإسراع في وثيرة التحرير التدريجي للأجواء الأردنية وفتح النقل الجوي عمومًا. وقد بارك جلالة الملك عبدالله الثاني هذه المبادرة حين عرضت أمامه خلال الزيارة التي قام بها مبدئياً دعمه المطلق لسياسة الشركة وبرامجها الطموحة.

توسيع شبكة الخطوط

2-ب: تؤمن الملكية الأردنية بمبدأ المخالصة في صناعة النقل الجوي وتوفير أفضل السبل الكفيلة بإنجاح هذا المبدأ في مناح تسود فيه العدالة والمساواة، لذا جاءت مبادرتها منسجمة مع هذا الهدف لواقع السوق المحلية والإقليمية وضرورة النهوض بصناعة النقل الجوي في الأردن والمنطقة، وخلق مزيد من الروابط بين المملكة والعالم وتشجيع السياسة وتسهيل حركة نقل رجال الأعمال والصادرات والتجارة الخارجية. وتقوم مبادرة الملكية الأردنية هذه على مرحلتين: تتضمن الأولى منها التوسيع للحكومة الأردنية بمراجعة فورية لكافة الاتفاقيات الجوية الثنائية القائمة بين



طيران الجزيرة: رحلات إلى 5 محطات عربية



موان بودي

أعلنت شركة طيران الجزيرة - أول شركة طيران كويتية تابعة للقطاع الخاص - عن البدء باستقبال الحجزات على رحلاتها اعتباراً من 16 تشرين الثاني/نوفمبر المقبل، علماً أنه سيتم إطلاق الشركة نهاية تشرين الأول/أكتوبر الجاري.

ونشمل رحلات طيران الجزيرة، التي صُنّعت ناقلاً وطنياً جديداً في الكويت، 5 مقاصد في المرحلة الأولى.

وقال موان بودي رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي: "إننا فخورون بما أنجزناه حتى الآن وما سنسعى لإنجازه في المستقبل. لقد كان التعبير الحقيقي للروح

الوطنية الذي يلهمه القطاع الخاص في خدمة المجتمع والاقتصاد انطلاقاً من رغبتنا في إضافة ما هو متميز ومبتكر في عالم الطيران. لقد كانت الكويت سبالة في تحرير سوق الطيران في الشرق الأوسط، وكانت شركة طيران الجزيرة سبالة في المباشرة باستعداداتها وصولاً إلى هذا اليوم التاريخي الذي لم نشهده الكويت من نحو 50 عاماً".

كما تحدث بودي عن التفرد الذي حققته شركة طيران الجزيرة مشيراً إلى أن الشركة حرصت على استثمار أفضل الأفكار والخبرات والتكنولوجيا الحديثة في تقديم خدمات طيران غير مسبقة، ثم أشار إلى أن القيمة المبررة لشركة طيران الجزيرة هي في كونها تقدم نمطاً جديداً يعتمد على الخدمة منخفضة التكلفة لتكون تلبية حقيقية لاحتياجات المجتمع واستثماراً نوعياً في تطبيقات التكنولوجيا ووسائل الاتصال لخدمة المضيوف المسافرين، وقال: "تحلّ شركة طيران الجزيرة موقع الريادة باستثمارها للتكنولوجيا المتطورة حيث تعتبر الأولى في الكويت والشرق الأوسط في استخدام نظام حجوزات (Nevitair) المغلّال الذي أثبت قدرته العملية على خلق قيمة مضافة لخدمات الطيران في الكويت ولنقطه: إضافة لاختيار أسطول جديد من طائرات إيرباص A320 والتي تعتبر من أحدث وأغلى الطائرات".

وبعداً أشار بودي إلى اعتماد طريقة الحجز الإلكتروني ختم قاطلاً: "إن القيم الحقيقية التي

جدول رحلات طيران الجزيرة اعتباراً من 16 تشرين الثاني/نوفمبر 2005		
الوجه	عدد الرحلات في الأسبوع	سعر التذكرة الإلكترونية
دبي	يومياً (7)	22 د.ك
بغداد	يومياً (7)	30 د.ك
عمّان	يومياً (7)	29 د.ك
دمشق	ثلاث رحلات في الأسبوع	30 د.ك
البحرين	يومياً (7)	10 د.ك

مع مجموعة شركات طيران عالمية. وعلى جبهة الأجواء المفتوحة، يبدي الصباح استعداد "الكويتية" للعمل وفق سياسة الأجواء المفتوحة شرط أن يتزامن ذلك مع تحديث التشريعات والقوانين التي تحكم صناعة النقل الجوي العربي. وفي ما يلي الأجوبة كاملة:

1. لا شك بأن نجاح أية شركة طيران في العالم يعتمد على نرجة الانفتاح الاقتصادي للبلد الذي تعمل فيه، والخطوط الجوية الكويتية تشهد تطوراً ملحوظاً في الحركة، حيث نقلنا خلال النصف الأول من العام 2005 نحو 1,2 مليون راكب مقارنة مع 1,1 مليون راكب في العام الماضي، ونعمل حالياً جاهدين لتحقيق أرقام قياسية خصوصاً بعد إعادة خارطة التشغيل وتكثيف الحركة للنقاط الناشطة لزيادة الحركة. كما حققنا في النصف الأول من العام 2005 العديد من المشاريع والاتفاقيات حيث أبرمنا مؤخرًا اتفاقية السفر العربية Arab Air Pass مع 5 شركات عربية لزيادة التعاون للممر ولتوسيع قاعدة السوق في منطقتنا العربية، وتتيح هذه الاتفاقية للراكب السفر مع 6 شركات طيران هي: الخطوط الجوية الكويتية، الطيران اليمني، مصر للطيران، الملكية الأردنية، طيران الشرق الأوسط، الخطوط الجوية اليمنية، للاستفادة من الأسعار التشجيعية للسفر على خطوط هذه الشركات.

وأمداداً لسياسة المؤسسة الهادفة إلى تقديم خدماتها لعملائها في أكبر رقعة جغرافية ممكنة، عمدت المؤسسة إلى التوسع في اتفاقيات التشغيل بالرمز المشترك مع العديد من شركات الطيران العالمية، حيث أبرمت اتفاقية مع طيران الأولمبيك والطيران الصيني، والخطوط الجوية التركية، والخطوط الأوكرانية والخطوط الجوية السعودية، بالإضافة إلى التشغيل بالرمز المشترك للشحن، فقد أبرمت المؤسسة اتفاقية مع الخطوط السنغافورية وطيران داس والخطوط الجوية الفرنسية، حيث تتمتع المؤسسة من خدمة عملائها من خلال هذه الاتفاقيات من دون تحمل نفقات التشغيل، كما أن للمؤسسة قاعدة كبيرة من اتفاقيات التخاصص النسبي للركاب والشحن، كما نتوقع لاحقاً اتفاقيات مماثلة

العربية، حيث أن مصالح بعض هذه الشركات تعتمد على مبدأ الاستحواذ بخفض عدد الرحلات عندما تكون حصة الناقل الوطني الآخر من السوق أكبر من حصة تلك الشركة من دون الأخذ في الاعتبار أسباب ذلك كمستوى الخدمات ومواعيد السفر وأنواع الطائرات والنشاط البيعي لهذه الشركة. إن ما يبدع على التفاوض هو اتفاق منظمة الطيران المدني العربية التي تعدل سلطات الطيران المدني في الدول العربية لبدء فتح الأجواء بين الدول العربية ومرحلة تطبيقها ونأمل أن تطبق هذه التوجهات في المستقبل القريب.

مصر للطيران:"

لا تعزير للأجواء من دون ضوابط

توقع رئيس مجلس إدارة الشركة القابضة لصناعات الطيران عاطف عبد الحميد مصطفى أن تسجل الشركة نقل 7,7 مليون مسافر خلال العام 2005، انطلاقاً من زيادة عدد الرحلات وارتفاع الطلب. وفي الوقت عينه، حذر من أن تقود سياسة الأجواء المفتوحة إلى ما يُعبر عنه بـ"ذبح خصوصاً لبعض شركات Turat Competition خصوصاً إذا ما تم تطبيق فتح الأجواء من دون أية ضوابط أو ضوابط تمنع الإغراق وتعرّض المنافسة العادلة. ودعا مصطفى إلى التدرج في تطبيق سياسة الأجواء المفتوحة بعيداً عن دعم الحكومات لشركاتها الوطنية وحمايتها. وقد جاءت الأجوبة على الشكل التالي:

أ. قامت الشركة بزيادة عدد الرحلات على خطوط الشبكة (منتظم وغير منتظم) بنسبة قدرها 8 في المئة، حيث تم تشغيل 8161 رحلة خلال الفترة من كانون الثاني/يناير - أيار/مايو 2005 مقابل 7572 رحلة خلال الفترة المماثلة من العام 2004. كما شهدنا زيادة أعداد الركاب المنقولين على خطوط الشركة بنسبة قدرها 3 في المئة، حيث تم نقل 2,152,743 وراكباً خلال الفترة من كانون الثاني/يناير - أيار/مايو مقابل 2,095,145 وراكباً خلال الفترة نفسها من العام السابق. وتشير النتائج المالية للعام المالي 2004-2005 والنتيجة في 30 حزيران/يونيو 2005

الدول عامة والعربية خاصة. وقد يكون هناك ضرر لبعض شركات الطيران الوطنية على المدى القريب ولكن هذه السياسة ستكون لها فائدة بشكل أكبر لهذه الشركات على المدى البعيد، حيث من شأن المنافسة تحفيز الشركات لتطوير الخدمات والبحوث عن وسائل لكسب العميل. ونحن مستعدون للعمل في جو الأجواء المفتوحة ونحب بذلك السياسة وندعمها ولكن ينبغي أن يتزامن مع ذلك تحديث للتشريعات والقوانين في صناعة النقل الجوي، وأن تطبق هذه السياسة بصورة شاملة كما حدث في الدول الأوروبية وليس بصورة ثنائية كما يحدث الآن في الدول العربية.

2. ب- تتطلب سياسة الأجواء المفتوحة التدرج في التطبيق حتى تتأهل جميع الإجراءات المعنية للوضع الجديد، ولا بد أن يكون مبدأ زيادة عدد الرحلات قد تم بصورة تدرجية بعد السماح بزيادة تقاسم السوق بين الشركات الوطنية بنسبة أكبر مما هو مشروط حالياً في الاتفاقيات الثنائية. وهي نسبة منافسة حصة السوق بعدد الرحلات وحجم الحمولة، كما يجب على الدول المالكة لشركات طيرانها أن تتعامل بالمثل مع شركات الطيران الأخرى.

2. ج- من الضروري تطبيق سياسة الأجواء المفتوحة تدريجياً حتى يتقبل الجميع هذه السياسة والتكيف معها بشكل عملي من دون أن تؤثر هذه السياسة على وضع شركة الطيران الوطنية للدولة، فما تم تطبيقه في أوروبا هو تطبيق تدريجي وتم بموجب الاتفاق على توزيع حصص النقل والمشاركة بين الشركتين الوطنيتين بحيث يتم قبول حصص السوق بنسبة 60 في المئة إلى 40 في المئة للشركتين في الرحلة الأولى بعدما كانت 50 في المئة إلى 50 في المئة، وتم تعديلها في ما بعد إلى 80 في المئة إلى 20 في المئة في المرحلة اللاحقة. إلى أن تم اعتبار نسبة الشركات الأوروبية في أسواق الدول الأوروبية الأخرى بمستوى الشركة الوطنية نفسها لتلك الدولة. بمعنى أن يتم معاملة الشركة الأوروبية الأخرى في سوق دولة أوروبية أخرى كشركة وطنية لها. وهذا ما يجب أن يتم في السوق العربية ويتطلب الأمر اتخاذ قرار سياسي من القيادة وعدم ترك اتخاذ قرار يُبنى على مواقف الشركات

مع الطيران الغماني والخطوط الإيطالية وطيران الخليج والمملكة الأردنية بغية زيادة خيارات السفر المتاحة لسافريها.

ومن توقعاتنا للنصف الثاني من العام الحالي فإن الأمل كبير بعد موافقة مجلس الأمة الكويتي على اعتماد الحسابات الختامية التي ستسمح للمؤسسة دفعة قوية إلى الأمام للبدء في تطبيق خطة شاملة للإتقاء بالأداء العام وتطوير الأسطول وفتح الإئتمانية وتنفيذ المشاريع التطويرية ورفع مستوى الخدمة والاعتماد بالأكابر الوطني، ولكن هناك أمور قد تحدث فمثلاً الخطوط الجوية الكويتية أكبر المتضررين حالياً من ارتفاع أسعار الوقود في الكويت كونها أكبر العملاء لمشتريات وقود الطائرات من الشركة الكويتية لتزويد الطائرات بالوقود (كافكو) للورد الوحيد والمحتكر لبيع وقود الطائرات في سوق الكويت، حيث أن زيادة أسعار الوقود قد حقل ميزانية المؤسسة مصروفات إضافية مما سيؤدي من خسائرها، على الرغم من فرض رسوم الوقود على أسعار تذاكر السفر وربو العن الشحن والتي تغلظ جزءاً لا يتجزأ على 30 في المئة من الزيادة في أسعار الوقود، حيث تم بناء ميزانية السنة المالية 2005-2006 للمؤسسة على سعر 85 فلساً للبرنت بتكلفة إجمالية 39 مليون دينار. ك لوقود، بينما وصل السعر حالياً إلى 142 فلساً أي بزيادة تصل إلى 60 في المئة، مما سيؤدي من قبود مصروفات الوقود وبالتالي زيادة الخسائر الإجمالية في نهاية السنة المالية 2005-2006 إلى نحو. في حين كانت المؤسسة في خطتها لهذه السنة المالية تنطوّل لتخفيض الخسائر التشغيلية وإلى أرباح تشغيلية محدودة في العام 2006-2007، وبهذه المناسبة نود أن نناشد الجهات المعنية في دولة الكويت العمل على دعم المؤسسة الوطنية بتخفيض أسعار وقود الطائرات.

2. أ- نحن في الخطوط الجوية للكويتية نرغب بسياسة الأجواء المفتوحة، وقد تم مؤخراً تطبيق هذه السياسة مع لبنان، وقد طلبنا منذ زمن تطبيق هذه السياسة التي تعنى بانفتاح تدريجي بعيداً عن قبود الانشاقبات الثنائية، وبلا شك فإن هذه السياسة ستعود بالفائدة على حركة النقل الجوي والتبادل التجاري والاقتصادي بين



FRESHLY DELIVERED

If you shop from US sites or you receive US mail and publications,
then ARAMEX Mailbox Service is definitely for you!

We give you your own mailbox in the USA to receive your Internet orders,
correspondence and magazines. Then we ship your mailbox contents
straight to you, at competitive rates.

We also provide UK mailboxes

SHOP&SHIP

ARAMEX Mailbox Service

For more information or to subscribe please visit our website:
www.aramex.com/shopandship

"العربية": مليون مسافر في 18 شهراً



عادل علي

استطاعت "طيران العربية" من أن تحجز لنفسها حصة في سوق السفر العربي وأن تتخذ شريحة جديدة من المستهلكين إلى قطاع النقل الجوي، ويشير الرئيس التنفيذي للشركة عادل علي إلى أن الشركة قامت بنقل مليون مسافر خلال الأشهر الـ 18 على مباشرة عملها. وإذا كانت "العربية" مدركة بأن تحقيق الربحية هو هدف بعيد المدى عندما يتعلق الأمر بصناعة السفر، إلا أن علي يشدد على أهمية المنافسة العادلة في القطاع خصوصاً وأن الأجواء المفتوحة ستقدم فرصاً مهمة للشركة كي تتطور وتوسع شبكة خطوطها. وفي ما يلي الأوجه:

1- في غضون الثمانية عشر شهراً الأولى من التشغيل، حققت شركة العربية للطيران إنجازات عدة، فقد توسعتا لنصل الآن إلى 18 وجهة في 12 بلداً، وزاد حجم أسطول طائرتنا من طائرتين إلى خمس طائرات، كما قلقلنا ما يزيد على مليون مسافر. في العام 2005 يعتبر عاماً ناجحاً للغاية بالنسبة لنا حتى الآن، حيث أضفنا طائرة جديدة Airbus A320. وقد كانت الهدية، وهي الوجهة الأولى بين الوجهات الثلاث التي قمنا بإضافتها في النصف الأول من هذا العام، وواصلنا بعد ذلك لنصل إلى شرم الشيخ والأقصر لتلبية الطلب المتزايد للوصول إلى تلك المنتجعات. ولقد خطبنا الأهداف التي وضعناها للعام 2004، حيث حققنا نتائج مالية مبهره في عامنا الأول من التشغيل، وألقتنا ووضعنا المالي راسخ، كما أننا في طور تحقيق نموذج جديد في هذا القطاع في المنطقة، يرجع ذلك إلى العمل الدؤوب لكل أعضاء طاقم العمل في "العربية للطيران" وكذلك مبدأ الشركة في إدارة المؤسسة أولاً وقبل كل شيء كمشروع تجاري. وقد كان المخطط أن تواجه خسائر في عامنا الأول، فيما تحقق توازناً بين الأرباح والخسائر في العام الثاني وتحقق هامش ربح في العام الثالث، إلا أن النتائج جاءت أفضل من توقعاتنا حيث أنه من المعروف أن ربحية خط الطيران هي هدف طويل المدى ونادراً ما يكون هناك أرباح في العام الأول من بدء التشغيل.

ومن ناحية أخرى، فإن حصولنا على الجائزة الذهبية لأفضل خط جوي في الشرق الأوسط بعد ترشيحنا من قبل العملاء الإقليميين يؤكد جدارتنا. حيث تعتبر تلك الجائزة شهادة تقدير حقيقية للعمل الذي نقوم به، نتطلع نحن إلى تقديم الكثير من الخدمات القيمة للمزيد من العملاء عبر المنطقة. ونحن سعداء بأن نعلن أننا قدنا بنقل عدد أكبر من المسافرين بنسبة 57 في المئة في شهر تموز/ يوليو الماضي مقارنة بالعدد نفسه في العام الماضي، إنه لإنجاز عظيم أن نشكّن من تبسيّر السفر لزيد من الناس عبر المنطقة وستستدّر في ذلك قديماً.

نتمنى الاستثمار في النمو في الفترة المقبلة من العام 2005، وكانت الهند دوماً جزءاً من خطط "العربية للطيران" التوسعية، ومن ثم نحن نتطلع إلى تلبية المزيد من احتياجات السفر في المنطقة بتقديم المزيد من الوجهات الجديدة. إنها فرصة رائعة لـ "العربية للطيران" للمساعدة في تنمية السياحة في الهند مع تنشيط الحركة القادمة من منطقة الخليج، فضلاً عن تقديم المزيد من فرص السفر للتوتعة للشعب الهندي، سواء للعمل أو للترفيه.

2- إن العربية للطيران تدعم سياسة السماوات المفتوحة وتحت الحكومات الإقليمية على تبني هذا التفكير التقدمي لتحقيق المصالح للمقيمين في تلك الدول. لقد تمكنا من التوسع في 18 وجهة في 12 بلداً في أقل من عامين، ونتطلع إلى تبسيّر فرص الطيران للمزيد والمزيد من الناس عبر المنطقة. ونحن نتمنى أن نتجهز المزيد من الدول تلك السياسة ما يعمل على التقريب بين دول المنطقة.

إلى تحقيق الهدف للخطط لإيراد النشاط التجاري والفرص الـ 51 مليون جنيه. وحققت الشركة نمواً في إجمالي تحويلات المكاتب الخارجية بنسبة 20 في المئة عن الفترة (كانون الثاني/يناير - أيار/مايو 2005) بقيمة 204,598,607 دولاراً لارات أميركي مقابل 170,850,497 دولاراً أميركياً خلال الفترة المماثلة من العام 2004. ومن المتوقع أن تصل حركة الركاب المنقولين خلال العام 2005 إلى 5.5 ملايين راكب.

2. 1- إن سياسة فتح الأجواء يجب أن يحكمها اعتباران، أولهما العدالة وثانيهما تبادل المنفعة، أي أن الطرفين يكسبان مثل بعضهما البعض WIN WIN SITUATION لا أن يكسب طرف على حساب الطرف الآخر، وحتى من ابتدعوا هذا النهج وهم الأميركيون قدموا ضمانات لمنع الاحتكار وقوانين لمنع الإغراق، ثم طبقوا تلك السياسة تدريجياً باتفاقيات ثنائية مع الدول. ومنذ عامين وحتى الآن ما زالت الولايات المتحدة تتفاوض مع أوروبا ولم تحصل إلى اتفاق حول عدد من الأمور المهمة. فأوروبا تطالب بحق النقل داخل الولايات المتحدة لشركاتها كما ستحصل الشركات الأميركية على حق النقل الداخلي من دولة إلى دولة داخل أوروبا الموحدة التي تتعامل الآن كدولة واحدة. كما تمتد المفاوضات إلى قوانين الملكية الأجنبية لشركات الطيران حيث ينص القانون الأميركي على 25 في المئة القصوى ملكية أجنبية بشركات الطيران الأميركية، بينما يطالب الأوروبيون بحق مماثل في التملك.

2. 2- ب- إن سياسة فتح الأجواء لا تلتحق فقط لزيادة الطلب على العرض، ولكن لا بد لها من ضمانات وألية تطبيق تضمن عدم نهب الشركات لبعضها أو ما يعرف باسم CUT THROAT COMPETITION. ورغم وجود اتفاقيات دولية تنظم حصول شركات الطيران على دعم حكومي، إلا أن هناك شركات مملوكة بالفعل للحكومات والدعم يقدم لها كجزء من موازنة الدولة لا سبيل لهاستغاث، "مصر للطيران" على الرغم من أنها مملوكة بالكامل للدولة إلا أنها لا تحصل على أي دعم من أية جهة، أي أن فتح الأجواء بصورة مطلقة سيخرب كل اعتبار وهو المنافسة العادلة.

والشركة اعتماداً على ذلك ليس لديها حالياً قرارات جاهزة في شراء طائرات جديدة إلا أن هنالك مؤسسات متعلقة بتغطية بعض الجوانب للهمة في النقل الجوي في اليمن مثل تكثيف شركة النقل الداخلي وتوسيع حركة الشحن الجوي، وهذا المجال تحت الدراسة في الوقت الحالي، أما تحديد نوعية الطرازات فيتمتع على تلبية الطرازات للاحتياجات للمعدة والامتيازات التي تحصل عليها الشركة في حال الشراء، والاختيار في العادة يمتدح إلى الكثير من الصبر والمفاوضات للحصول على أفضل العروض، وما يهمل هو تحقيق المصلحة الاقتصادية لهذه الشركة.

وفي ما يخص التخصصية، نحن مع التوجه العام للدولة في تخصصية الهيئات والمؤسسات والشركات المملوكة للدولة بشكل عام وغير الناجم منها بشكل خاص، على أن توجه الدولة لريادة الجميع في ما يتعلق بوضع الخطوط الجوية اليمنية فقرار التخصص مأتى للسلطات العليا في الدولة، إلا أننا نرى أن الخطوط الجوية اليمنية تتوافر فيها عناصر العمل على الأساس الاقتصادي وهو الهدف من التخصصية، فالخطوط الجوية اليمنية ليست مملوكة كاملاً للحكومة بل بين الحكومتين اليمنية والسعودية، والشراكة لا تخضع لجدول العمل الحكومي، حيث أن قانونها الأساسي يمنحها ميزة العمل على أساس اقتصادي بحت.

١-٢ - سياسة الأجواء المفتوحة أصبحت واقعة في العالم العربي بعد التوقيع على الخطة الخاصة بذلك من قبل وزراء النقل العرب في كانون الأول/ ديسمبر 2004 من بينها اليمن، وهناك برنامج تنفيذي للتدرج بخطوات التحرير حدثت بأربع مراحل تنتهي في العام 2006، ونحن بدورنا نؤكد هذه السياسة لأنها ستصبح قريباً هي السائدة في العالم خصوصاً وأنها تمارس حالياً في الكثير من دول العالم وأنها ارتبطت بشكل أو بآخر مع توجهات الانضمام لمنظمة التجارة العالمية، وبطبيعة الحال مثل هذه التوجهات تعرض علينا كشركة وطنية بإعادة النظر في الكثير من النظم والإجراءات حتى نستوعب



عبد الخالق القاضي

أساسية عدة منها..
أولاً: ما يتصل بتحديث الأسطول، حيث تم استبدال كامل طائرات الشركة القديمة من بوينغ 727/737 بخائرات حديثة ومتطورة من طراز 737/800.. كما تم توسيع الأسطول بإضافة طائرات جديدة ومتطورة جداً مثلت في طائرتي الإيرباص 300-200 ذات القدرة الكبيرة في حمولة الركاب والبضائع وفي المدى والمسافات التي تقطعها من دون توقف.

ثانياً: رافق هذا التحديث والتطوير في الأسطول تحديث وتطوير في الجوانب المرتبطة بالتشغيل مثل توفير قطع الغيار اللازمة لصيانة الطائرات وتدريب الطيارين والمهندسين الأرضيين على الطرازات الجديدة.

ثالثاً: توفير للمعدات الأرضية التي ستقوم بخدمة هذه الطائرات وخدمة جميع أنواع الطائرات التي تصل إلى مطارها اليمن.

رابعاً: رافق ذلك أيضاً تطوير في الأنظمة والمعدات وأساليب العمل في الإدارات الأخرى بالشركة حتى تتوافق مع التطور والتحديث الحاصل في الأسطول.

والواقع أن التوسع في الأسطول بالنسبة إلى "اليمنية" ليس ترفاً ولا رغبة في الظهور بل يعتمد على نوايا اقتصادية مطروقة ويرتبط أساساً باحتياجات السوق.

٢ ج - على الرغم من تطبيق سياسة فتح الأجواء ببعض الدول العربية إلا أننا نلوم بحماتها شركاتها الوطنية بالعديد من الطرق من خلال فرض قيود على انتقال الأفراد ورؤوس الأموال واحتكار بعض الخدمات ووضع عراقيل للركاب الذين يستخدمون قاذلات أخرى غير الناقل الوطني له ولهم بما ينقضي معه أسس فتح الأجواء المتعارف عليها وإعطاء ميزة تنافسية للناقلات الوطنية لضمان بقاء هذه الشركات الوطنية في سوق النقل الجوي. لذا فإن "مصر للطيران" مع التحرير ولكن بضوابط تضمن التدرج وتبادل المنافع سواء في الإطار للشان أو للتعدد الأطراف وعدم التحول إلى غابة يأكل القوي فيها الضعيف، وبالتالي هناك حاجة ماسة لتعديل عدد من التشريعات وتقوية البنى التحتية في عدد من الأنشطة وليس فقط في مجال النقل الجوي بما يحقق الأهداف المرجوة من التحرير.

"اليمنية": نقطة نوعية في الأسطول

تخوض الخطوط اليمنية ورشة تحديث على كافة الجبهات حيث استعادت، ويحسب رئيس مجلس إدارتها عبد الخالق القاضي، إحداث نقلة نوعية في أسطولها الجوي استناداً إلى نوايا استحداثها إلى اقتصادانية أظهرت مدى حاجة السوق إلى قدرة استيعابية أكبر، وعلى اعتبار أن الخطوط الجوية اليمنية شركة مشتركة بين الحكومتين اليمنية والسعودية، يرى القاضي أن هذه الشراكة لم تطلأ شُكلت الخصائص لاستمرارية "اليمنية" على الرغم من الظروف الصعبة التي واجهتها شركات الطيران حول العالم، وعلى صعيد آخر، يؤكد القاضي سياسة الأجواء المفتوحة في ظل ضوابط ترضي التنافس وفق مبدأ التطبيق التدريجي، وهنا نرى الأجواء:

١. تعمل الخطوط الجوية اليمنية وفق خطط محددة ومدروسة، ولما كان التطوير والتحديث في وسائل وأدوات العمل في هذه الشركة من أهم أهدافها، فإن الشركة قد نجحت في السنوات الأخيرة في إحداث نقلة نوعية في أسطولها الجوي تمثل في جوانب

السوق الداخلية، وقد انعكس كل ذلك على حسن الردود المالي.

هذا وقد تمكنت الشركة من تحديث أسطول السفر الداخلي ويجري العمل على تحديث أسطول الشبكة العالمية خلال النصف الثاني من العام، وبإكمال ذلك نتوقع تحسناً مطرداً في أداء النصف الثاني لعام 2005، خصوصاً أن الشركة قد أكملت تأهيل المعدات الختالة الأرضية وبيئة العمل مع تحسين خدمات الركاب والتأمين والمطيران الخاص، كما نتوقع تحسين الردود المالي بتفصيل أنشطة الشحن الجوي التي تأثرت بنقص الأسطول العامل. 2- تمت المشاركة في العديد من الحوارات والمناقشات حول سياسة الأجواء المفتوحة كمسألة مطروحة أمام الحكومات العربية، ونحن ننظر لها كتدنيات تواجه الصناعة ويمكن التغلب على الصعوبات التي تواجه التطبيق في المنطقة عن طريق العمل المشترك. وتأخير هذه السياسات على شركتنا لا يحفظ من الأثر الذي تتركه على كافة الشركات العاملة، الأمر الذي يستدعي المزيد من تضاعف الجهود على النطاق الإقليمي ويبقى الأمر ضعيفاً على النطاق المحلي (السفر الداخلي في السودان).

2-ب- ولا يعني ذلك أننا نؤيد سياسة الأجواء المفتوحة بصورة مطلقة ولا بد من اعتماد بعض الضوابط التي تحقق المنافسة المتكافئة ومنها سياسات الحصص النسبية والتدرج في التطبيق لئلا تكتمل الحد الأدنى من معينات المنافسة لكل شركة، بمعنى أن لا تكون الإمكانات المالية هي الفيصل حيث أن هناك عوامل أخرى ذات طابع اجتماعي وسياسي وثقافي لا بد من استصحابها في الأسواق العربية والأفريقية بالشغافية الكاملة.

2-ج- إن شركة الخطوط الجوية السودانية ترى دعوة شركات الطيران العربية للنظر في إشكالات التطبيق والفرات التي تنجم عن ذلك لوضعها أمام الحكومات العربية مع التوصية بالمعالجات اللازمة لتمكين الشركات التي تعوزها الإمكانات المالية والدعم الحكومي المباشر من الصمود والاستمرار لصلحة صناعة النقل الجوي في المنطقة. ■



لصور الدين محمد أحمد

– ارتفاع نصيب الشركة في سوق السفر الداخلي من 23 إلى 65 في المئة وفي السفر العالمي من 30 إلى 55 في المئة.

– بلغ إجمالي إيرادات التشغيل للفترة بين كانون الثاني/يناير حزيران/يونيو 5173440 دولاراً، فيما كانت المنصرفة التشغيلية 47472589 دولاراً، وبلغ هامش أرباح التشغيل للفترة 42615895 دولاراً.

– بلغ متوسط نسبة نمو الركاب للفترة 12 في المئة وقد سجل الربع الثاني من العام 2005 نسبة نمو بلغت 35 في المئة فيما ظلت أسواق الشحن الجوي مستقرة.

– ارتفعت جملة الرحلات العارضة للطيران الخاص من 70 رحلة في النصف الأول من العام السابق إلى 168 رحلة لهذا العام، كما ارتفعت ساعات الطيران 750 ساعة إلى 1008 ساعات وارتفعت إيرادات الطيران الخاص من مليون دولار إلى 3 ملايين دولار.

– تمكنت الشركة من نقل نحو 33 ألف مقعمر و 14 حاف حاج بنسبة انضباط بلغت 93 في المئة.

– ارتفعت معدلات الانضباط في الإقلاع لكافة الرحلات من 55 في المئة إلى 95 في المئة نتيجة للإصلاحات الهيكلية التي تمت في الشركة. كما ارتفعت معدلات الامتلاء للمقاعد المطروحة من 40 في المئة إلى 70 في المئة مع ارتفاع مضطرب لنصيب الشركة في

هذا الحدث بأقل الأضرار الممكنة.

2-ب- نحن عتبرنا من رايثنا للجهات المعنية في الدولة مبكراً بأننا نؤيد سياسة تحرير الأجواء لكن مع وجود ضوابط وبالتدرج. وهذه السياسة اعتمدت في كثير من الدول حتى الأوروبية وأميركا وذلك حرصاً على مصلحة الشركة الوطنية.

2-ج- الدول العربية حسب ما أشرنا سابقاً تبنت فكرة الانفتاح بين الدول العربية وفق تلك الاتفاقية الموقعة والتي تنتظر التصديق والعمل بموجبها سواء بشكل ثنائي أو جماعي.

السوانية:

عوامل عدة تحكم الأجواء المفتوحة

شهد الربع الأخير من العام 2004 إصام إجراءات إعادة هيكلة الخطوط الجوية السودانية، ويشير مدير عام الشركة لصور الدين محمد أحمد إلى أن الخطوط الجوية السودانية انتهت إعادة الهيكلة بخطط طوارئ جرى تطبيقها خلال النصف الأول من العام الحالي، ما أثمر ارتفاعاً في الإيرادات التشغيلية وعدد الرحلات، ويشهد لصور على أن اعتماد الأجواء المفتوحة عربياً يتطلب تضاعف الجهود الإقليمية، معتبراً أن هنالك عوامل عدة، إلى جانب الإمكانيات المالية، تحكم المنافسة وأبرزها الاعتبارات الاجتماعية والسياسية والثقافية، وفي تفصيل الأجوبة،

بعد إكمال إجراءات إعادة الهيكلة خلال الربع الأخير من العام 2004، نفذت الشركة خطة إسعافية (طموحة) خلال النصف الأول من العام 2005، وقد كانت مؤشرات الأداء ونتائج التشغيل جيدة على النحو التالي،

– ارتفاع عدد الرحلات التي تم تسييرها بنسبة 6 في المئة من 4104 رحلات إلى 4281 رحلة، على الرغم من انخفاض مجمل ساعات الطيران بنسبة 5 في المئة نتيجة للتركيز على الخطوط ذات الجدوى المالية.

– هناك زيادة في إجمالي عدد الركاب المنقولين بنسبة 5 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام السابق.

شركة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل. (ميدغلف)



الميزانية العمومية الموقوفة بتاريخ ٣١ كانون الاول ٢٠٠٤ و ٢٠٠٣ (الآلاف الليرات اللبنانية)
مسجلة في سجل هيئات الضمان تحت رقم ١٧٩ - سجل تجاري رقم ٤٢٢٩٢

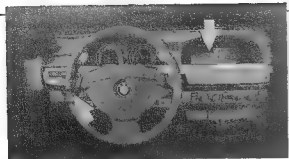
٢٠٠٣	٢٠٠٤	فرع الحياة	فرع غير الحياة	جميع الفروع	جميع الفروع (معدل)
الوجودات					
نقد وإستثمارات:					
٦٢٦,٢٨٥	١٥,٧٥٢,٣٣٢	١٥,٧٥٢,٣٣٢	-	١٥,٧٥٢,٣٣٢	١٥,٧٥٢,٣٣٢
٢٦,٨٥٩,٩٣٤	٢٢,١٨٩,٥٦٦	٢٢,١٨٩,٥٦٦	٢٢,١٨٩,٥٦٦	٢٢,١٨٩,٥٦٦	٢٢,١٨٩,٥٦٦
٤٥,٢٥٠	٦,٢٥٦	٦,٢٥٦	-	٦,٢٥٦	٦,٢٥٦
٣٩٥,٤٩٣	٣٨٧,٣٥٢	٣٨٧,٣٥٢	-	٣٨٧,٣٥٢	٣٨٧,٣٥٢
٨٢٧,٥٧٤	٨٢٧,٥٧٤	٨٢٧,٥٧٤	-	٨٢٧,٥٧٤	٨٢٧,٥٧٤
٢٨,٧٥٤,٥٣٦	٣٩,١٦٣,٠٧٩	٣٩,١٦٣,٠٧٩	٢٨,٧٥٤,٥٣٦	٣٩,١٦٣,٠٧٩	٣٩,١٦٣,٠٧٩
٢٥,٧٤٤,٨٨٢	١٨,٨٠٨,٢٥٨	١٨,٨٠٨,٢٥٨	٢٥,٧٤٤,٨٨٢	١٨,٨٠٨,٢٥٨	١٨,٨٠٨,٢٥٨
٧,٨١٩,٩٣٤	٦,٢٢٦,٩١٧	٦,٢٢٦,٩١٧	٧,٨١٩,٩٣٤	٦,٢٢٦,٩١٧	٦,٢٢٦,٩١٧
١٢,٥٧٢,٢٠٨	٧,٠٨٩,٢٥٩	٦,٤٢٣,٩٦٤	١٢,٥٧٢,٢٠٨	٧,٠٨٩,٢٥٩	٧,٠٨٩,٢٥٩
٢٠,٨٢٤,٣٢٥	٣٠,٧١٠,١١٢	٣٠,٧١٠,١١٢	-	٣٠,٧١٠,١١٢	٣٠,٧١٠,١١٢
أرصدة مدينة مع المساهمين، المركز الرئيسي،					
٦,٠٤٠,٢٧٣	٧,١٤٩,٩٨١	٧,١٤٩,٩٨١	-	٧,١٤٩,٩٨١	٧,١٤٩,٩٨١
٢٣,٢١٣,٨٥٤	٢٤,١٦٦,٢٧٢	٢٤,١٦٦,٢٧٢	-	٢٤,١٦٦,٢٧٢	٢٤,١٦٦,٢٧٢
٥٢٣,٨٨٧	٤٩٢,٨٨٢	٤٩٢,٨٨٢	-	٤٩٢,٨٨٢	٤٩٢,٨٨٢
٣,١٩٤,٨٧٣	٣,٢٢٩,٤٣٧	٣,١٥٩,٧٥١	٣,١٩٤,٨٧٣	٣,٢٢٩,٤٣٧	٣,٢٢٩,٤٣٧
٨١,١٩٥,٨٣٦	٧,٠٢٥,٤٣٨	٦,٩٢٢,١٠٤	٨١,١٩٥,٨٣٦	٧,٠٢٥,٤٣٨	٧,٠٢٥,٤٣٨
١٠,٩٠٥,٣٧٢	١٠,٩٤١,٧٢٧	١٠,٦١٣,٣٠٢	١٠,٩٠٥,٣٧٢	١٠,٩٤١,٧٢٧	١٠,٩٤١,٧٢٧
مجموع الوجودات					
الطلوبات وحقوق المساهمين					
الطلوبات					
الاحتياطي الفني:					
٣٤٠,١٠٧,٥١١	٣٤,٥١٩,٤٠٠	٣٤,٥١٩,٤٠٠	-	٣٤,٥١٩,٤٠٠	٣٤,٥١٩,٤٠٠
١٤,٧١٠,٣٣٢	٢٠,٢١٠,٩١٨	-	٢٠,٢١٠,٩١٨	٢٠,٢١٠,٩١٨	٢٠,٢١٠,٩١٨
-	٦٩,٩٠٦	٦٩,٩٠٦	-	٦٩,٩٠٦	٦٩,٩٠٦
١٣,٨٩٦,٦٨٤	١٣,٧٨١,٥٧٣	١٣,٨٩٦,٦٨٤	-	١٣,٧٨١,٥٧٣	١٣,٧٨١,٥٧٣
٢٤,٠٠٤	٤١٤,٨٦٤	٤١٤,٨٦٤	-	٤١٤,٨٦٤	٤١٤,٨٦٤
٤٢٧,١٠٢	٤٢٥,٨٩٣	٤٠٨,٠٦١	٤٢٧,١٠٢	٤٢٥,٨٩٣	٤٢٥,٨٩٣
٥٠,١٤٥,٦١٦	٥١,٢٣٣,٥٥٤	٤٨,٥٩٩,٤٠٤	٥٠,١٤٥,٦١٦	٥١,٢٣٣,٥٥٤	٥١,٢٣٣,٥٥٤
٦,٢٨٣,٨٧٤	١,٦٥٧,٥٤٧	١,٦٥٧,٥٤٧	-	١,٦٥٧,٥٤٧	١,٦٥٧,٥٤٧
أرصدة دائنة - شركات إعادة التأمين					
٢,٥٧٤,٤٢١	١,٨٨٨,٩١١	١,٨٨٨,٩١١	-	١,٨٨٨,٩١١	١,٨٨٨,٩١١
٢٢,١٥٦,٣١٥	٢٣,٤٢٩,٨٢٥	٢٣,٤٢٩,٨٢٥	-	٢٣,٤٢٩,٨٢٥	٢٣,٤٢٩,٨٢٥
٩٢٩,٨٣٠	١,٠٩٧,٧٣٢	١,٠٩٧,٧٣٢	-	١,٠٩٧,٧٣٢	١,٠٩٧,٧٣٢
٨٢,٠٩٠,٠١٦	٧٧,٥٢٧,٥٤٩	٧٤,٢٤٣,٣٥٩	٨٢,٠٩٠,٠١٦	٧٧,٥٢٧,٥٤٩	٧٧,٥٢٧,٥٤٩
مجموع الوجودات					
حقوق المساهمين					
رأس المال					
٢٥,٠٠٠,٠٠٠	٢٥,٠٠٠,٠٠٠	٢٥,٠٠٠,٠٠٠	-	٢٥,٠٠٠,٠٠٠	٢٥,٠٠٠,٠٠٠
٢,٥٦٣,٩٣٩	٢,٩٨٩,٣٧٩	٢,٩٨٩,٣٧٩	-	٢,٩٨٩,٣٧٩	٢,٩٨٩,٣٧٩
٢٩٦,٣٧٧	٣,٩٠٠,٢٨٩	٣,٩٠٠,٢٨٩	-	٣,٩٠٠,٢٨٩	٣,٩٠٠,٢٨٩
٢٧,٨٦٠,٠٢٦	٣١,٨٨٩,٦٦٨	٣١,٨٨٩,٦٦٨	-	٣١,٨٨٩,٦٦٨	٣١,٨٨٩,٦٦٨
١,٠٩,٩٥٠,٣٧٢	١,٠٩,٤١٧,٢١٧	١,٠٩,٤١٧,٢١٧	-	١,٠٩,٤١٧,٢١٧	١,٠٩,٤١٧,٢١٧
مجموع حقوق المساهمين					
مجموع للطلوبات وحقوق المساهمين					
مسابقات خارج الميزانية					
تعهدات معطاة					
١١,٤٢٢,٩٣٥	١٠,٣٧٤,٧٨٥	٩,١٧٤,٧٨٥	١١,٤٢٢,٩٣٥	١٠,٣٧٤,٧٨٥	٩,١٧٤,٧٨٥
تعهدات كضمانة لأقساط التأمين وإعادة التأمين					

رئيس مجلس الإدارة - المدير العام: السيد لطفي فاضل الزين

مفوض المراقبة:
الأساسي: السادة أرنست ويونغ
الأكثاري: السيد وليد منيمية

الأعضاء:
الأساتذة: عارف منيمية
السادة: ميدغلف هولندج

172



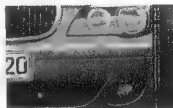
نظام الرؤية الليلية

سيارات الفئة السابعة في الشهر الجاري، على أن يتم طرحه في سيارات الفئة الخامسة والسابعة في العام المقبل. أما نظام المساعدة للإضاءة العالية فيستطيع عبر أحد المستشعرات في مقدمة السيارة الكشف عن أي مصدر قادم للضوء، ما يتيح للسيارة أوتوماتيكياً الانتقال بين الإضاءة العالية وللخفضة لتحقيق أفضل مستويات الإضاءة. وهذا النظام سيتوفر في سيارات الفئة الخامسة والسابعة ابتداء من الشهر المقبل.

نظامان من BMW للرؤية الليلية والإضاءة

أعلنت شركة BMW عن طرح نظامي الرؤية الليلية ونظام المساعدة للإضاءة العالية في طرازات مختارة من سيارتها ابتداء من الشهر الجاري ضمن زيادة عوامل السلامة. للنير الإقليمي في شركة BMW في الشرق الأوسط غونتر زيم أكد أن "توفير عناصر السلامة في سلم أولوياتنا ويشكل نظام الرؤية الليلية، ونظام المساعد عالي الأشعة دليلاً على سعيها إلى توفير أعلى مستوى من عوامل السلامة".

ويتيح نظام الرؤية الليلية الكشف المبكر عن الأشخاص والحيوانات من مسافة بعيدة خلال السير في الطرقات المظلمة، وسيتم طرحه في



نظام عالي الأشعة

مقابل 448,957 سيارة خلال المدة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة نسبتها نحو 10,2 في المئة. وعلى صعيد منطقة الشرق الأوسط، ارتفع حجم المبيعات خلال النصف الأول من العام 2005، بنسبة 59 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي، ليصل عدد السيارات المبيعة إلى نحو 1513 سيارة حتى شهر تموز/يوليو 2005. وتسمى الشركة إلى رفع حجم مبيعاتها إلى نحو 10 آلاف سيارة على المدى المتوسط. وفي هذا السياق، قال عضو مجلس الإدارة للنسب للمبيعات والتسويق والف ويلمس، إن حجم المبيعات القياسي الذي حققته أودي، يشكل دليلاً على استقطاب المستهلكين، وأضاف أن الشركة حققت نمواً قياسياً في حجم المبيعات في 35 بلداً.

أودي؛

رقم قياسي في المبيعات

أعلنت شركة أودي للسيارات عن تحقيق رقم قياسي في حجم مبيعاتها، حيث سلمت نحو 72800 سيارة إلى المستهلكين خلال شهر تموز/يوليو 2005 في جميع أنحاء العالم، مقارنة بنحو 59044 سيارة في تموز/يوليو 2004 أي بزيادة نسبتها نحو 23,4 في المئة مقارنة مع الشهر نفسه من العام الماضي. وبذلك يرتفع عدد السيارات المبيعة عالمياً ليصل إلى نحو 494,800 سيارة خلال الأشهر السبعة الأولى من العام الجاري،

أطلقت شركة رانج ووفر للسيارات، خلافاً من طرازاتها الجديدة في الشرق الأوسط، وهي رانج ووفر 2006 ورانج ووفر سيبورت، إضافة إلى طراز LR3.

المدير التنفيذي لـ لاندروفر - الشرق الأوسط أندي غوثروب قال إن الطرازات الثلاثة الجديدة تخفت حجم المبيعات المتوقع لها ونجحت في اجتذاب مستهلكين جدد. وأضاف أن طرازات رانج ووفر سيبورت المخصصة للشرق الأوسط والبالغ عددها نحو 1500 سيارة قد بيعت بكاملها قبل أن تصل إلى الأسواق. ويتوفر طراز LR3 بثلاثة محركات الأول من 8 أسطوانات سعة 4,4 ليترات، بقوة 295 حصاناً. أما الثاني فهو محرك التوربو ديزل Tdv6 من 5 أسطوانات، سعة 2,7 لتر، وبقوة 190 حصاناً والمحرك الثالث من 6 أسطوانات، سعة 4,0 ليترات، بقوة 215 حصاناً. أما طراز رانج ووفر 2006 فهو مزود بمحركين، الأول بشاحن توربو من 8 أسطوانات سعة 4,2 ليتر بقوة 400 حصان، والثاني فهو من 8 أسطوانات أيضاً سعة 4,4 ليتر بقوة 305 حصاناً. أما بالنسبة لطراز رانج ووفر سيبورت فهو مزود بمحرك من 8 أسطوانات سعة 4,2 ليترات بقوة 390 حصاناً وبسرعة قصوى تصل إلى 225 كم/ساعة.

"رانج ووفر"؛

ثلاثة طرازات جديدة



تشكيلة جديدة من Raymond Weil

طرح تدار Raymond Weil مجموعة من الموديلات التي تلبّي مختلف الأنواق، وهي:

Two Time Zones Pink Gold

Tango Chrono

Tradition Automatic Time Square

تجمع هذه الساعة ذات الشكل المربع بين الأناقة والكلاسيكية وهي متوفرة بإطار من الذهب الأصفر والستاتلس ستيل مع سوار من الجلد الأسود. يكشف زجاجها من الكريستال الزفيري عن ميناء زهري أو أبيض اللون تعلوه 3 أحرف رومانية و ٥ مؤشرات للساعات وعذاد للثواني عند الساعة السادسة.

تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية مع تعبئة أوتوماتيكية، وتتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

Shine



كما اسمها تشع هذه الساعة أنوشة وجماًلاً. يزّين إطارها المصنوع من الستاتلس ستيل 48 قطعة من اللّاس. أما ميناءها العاجي أو البني فرصع بقطنة أو اثنتين من اللّاس (44 قطعة و 100 قطعة على التوالي). وقد صمّم السوار ليتم تبديله بسهولة بين الستاتلس ستيل

أو الستاتلس الأسود أو العاجي أو البني. تعمل هذه الساعة بحركة الكوارتز وتتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.



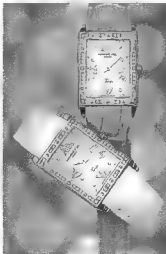
شعارها "منا وني كل مكان". الذهب الزهري هو معن الساعة. تتمتع هذه الساعة بإطارها المصنوع من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً والرصع به 138 قطعة من اللّاس وسوارها الجلدي الأسود. يكشف زجاجها الكريستال السفيري للضاد لانعكاسات الضوء على منطقتين زمنيتين وأحرف عربية للساعات وناظفة صغيرة للتاريخ عند الساعة الثالثة من المنطقة الزمنية السفلية.

تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية مع تعبئة أوتوماتيكية وتتمتع بقدرتها على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.



تتمتع بشكلها المستطيل العصري وإطار مصنوع من الستاتلس ستيل. أما الميناء الأسود فتزيّنه 8 أحرف رومانية وثلاثة عذادات للثواني والبقاقي والساعات، وناظفتان متجاورتان للتاريخ.

تتمتع Tango Chrono بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 50 متراً، وهي تعمل بحركة الكوارتز.

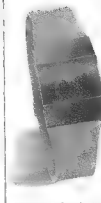


Tango Spirit Rectangular

تغيرت هذه الساعة بالشكل وليس بالمضمون. فرغم تحويلها من شكلها الدائري إلى المستطيل حافظت على برقيها ونقاوتها. صنع إطار هذه الساعة من الستاتلس ستيل وترصعه 36 قطعة من اللّاس وميناء أبيض لؤلؤي تزّينه 4 أحرف رومانية و 7 حبات من اللّاس تحمل على الساعات وناظفة صغيرة للتاريخ عند الساعة الرابعة. أما السوار فمن الجلد الأصلي والمتوفر باللون الأبيض والأحمر والأزرق والبرتقالي.

Viok من "رادو"

تدخل كتاب غينيس



اختارت مجموعة رادو متسلق الأبراج الشهير آلن روبرت للكشف عن ساعتها الجديدة Viok بأسلوب إخراجي متميز، حيث قام روبرت بسرعة الساعة خلال عرضها ثم خرج هارباً معتمداً تسلق الجدار الخارجي لبرج مرجان في "دبي مارينا".

تمتاز هذه الساعة كونها الأكثر صلابة في العالم، كما قال رئيس رادو رولاند ستروليه، وهي "تبرز كقطعة عالية التقنية تمثل قمة إنجازات رادو"، وأضاف: "دخلت ساعة Viok كتاب غينيس للأرقام القياسية العالمية كونها أنسى ساعة في العالم تحمل هذه المزايا المتقدمة في مجال صناعة الساعات، ما يجعلها تستحق هذا التقدير الرائع للدخول في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي".

Baume & Mercier

175 عاماً على ولادتها



احتفلت دار Baume & Mercier بمرور 175 عاماً على ولادتها عبر تقديم ساعتها -التحفة Classma Executives retro chronograph التي تجمع بين اللامع الكلاسيكية للتجسدة في التفاصيل والشخصية المعاصرة وجاذبيتها التي يعكسها التصميم العام. تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة، وزودت تقنية الكرونوغراف فيها بمفاتيح بوضوية الشكل وتاج كبير الحجم. أما الزجاجة الكريستال Hesalite فيعود بالذكر إلى أيام الخمسينات، وهي متوفرة باللون الذهبي الأزرق وسوار من الجلد البني اللطيف.

ونواب الرؤساء ومسؤولين كبار من مختلف العلامات التجارية العالمية لجموعة سواتش. عضو مجلس الإدارة التنفيذي للمجموعة والمسؤول عن "سواتش" الشرق الأوسط ورئيس شركة Blancpain ماركة هايك قال: "تعد منطقة الشرق الأوسط سوقاً رئيسية بالنسبة لجموعة "سواتش"، ولعلنا فنانا نسعي من خلال هذا المؤتمر إلى إرساء معايير جديدة على صعيد الابتكار، واختيار المنتجات، وتعزيز التواصل وتبادل الأفكار والخبرات مع الشركاء والعملاء من مختلف دول المنطقة".



"بازل" مصغر لـ "سواتش"

في دبي

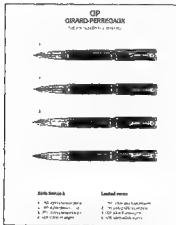
عقدت مجموعة سواتش الدورة الثالثة لمؤتمرها السنوي "بازل المصغر" بمشاركة نحو 300 من مسؤولي إدارتها العليا والمؤدعين والباحثين، وذلك بين 10 و12 أيلول/سبتمبر الماضي في فندق "وان أند أوپي رويال ميريج" في دبي. ضم هذا الحدث حشدًا من مؤدعي وبياعة منتجات المجموعة من منطقة الشرق الأوسط ورؤساء

جديد

Gerard - Perregaux

قلم من الحجر

طرحت دار جيرارد-بيروغوم Girard-Perregaux "Fountain Pen" ذات الريشة الذهبية الصفراء أو الزهرية عيار 18 قيراطاً دمج حرفاً GP عليه. يتمتع هذا القلم بمحبرة ذاتية التعبئة وهو متوفر بكمية محدودة مؤلفة من 100 نموذج.



بنك عودة

بطل دورة الفوتسال

أعلن بنك عودة - مجموعة عودة سرادار فوز فريقه في دورة الفوتسال التي نظّمها اتحاد موظفي المصارف في قبرص، بالتعاون مع اتحاد موظفي المصارف في لبنان، من 10 إلى 15 أيلول/سبتمبر الماضي، في فندق تيتيك في مدينة بروتاراس الساحلية. كان بنك عودة فاز في دورة الفوتسال اللبنانية للعام 2005 التي نظّمها اتحاد موظفي المصارف في لبنان بين 18 أيار/مايو و21 حزيران/يونيو. والجدير بالذكر أن فرقاً لبنانية عدة كانت شاركت في هذه الدورة خلال السنوات الماضية، غير أن هذه هي المرة الأولى التي يحمل فيها فريق لبناني، أي مجموعة عودة سرادار، لقب البطولة. ارتدى أعضاء فريق مجموعة عودة سرادار ملابس بيضاء، سوداء، وبرتقالية اللون، طبعت عليها شعارات تمثل قيم المصارف، الشفافية، الرأس مال البشري، النزاهة، الجودة، الدور للبناني والابتكار. هذا التصر، هو الثاني خلال ثلاثة أشهر، يسلم الضوء، مرة جديدة، على التكامل والفعالية للبرّع عنهما في شعار المجموعة: أداء متناغم، لتلجج قدرتك أقصاه.



■ محمد سليمان العمر

عينه بيت التمويل الكويتي - بيتك - نائب المدير العام. وكان العمر قبل ذلك يشغل منصب مساعد المدير العام

لقطاع الاستثمار وهو خريج "كايمان يونيفرسيتي" الأميركية، والتحق بـ "بيتك" مديراً لإدارة العقار الدولي حيث تدرج في المسؤولية وساهم بدور كبير في الانتقال المهمة للأنشطة المتعددة لهذا القطاع خلال السنوات الماضية.



■ أحمد جزائر

عينته شركة بونينغ رئيساً للشركة في المملكة العربية السعودية حيث سيتولى مسؤولية تنسيق كافة نشاطات

وستراتيجية بونينغ بغرض تنمية أعمال الشركة في المملكة، كما سيسعى لتدعيم وتطوير موقع وسمعة الشركة في السوق المحلية. ويوجب جزائر إلى منصب الجديد خبرة شاسعة اكتسبها من خلال عمله على مدى ثلاثين عاماً لدى الخطوط الجوية السعودية التي تقاعد منها وهو يشغل منصب نائب رئيس قسم الخدمات الفنية.



■ ماهر رحم

تم تعيينه مديراً للشركات المالية في بنك ستاندرد تشاترترد في قطر. وكان رحم يشغل في بنك ستاندرد تشاترترد بعبوة منصب

مدير الشروات وحسابات اللبنانيين المغتربين في الخليج وأفريقيا.



■ أحمد الصيرفي

تم تعيينه مديراً عاماً لفندق موفتيك الهرم وهو يتميز بأكثر من 28 عاماً من الخبرة في سلسلات الفنادق العالمية مثل شيراتون وموفتيك. وشغل الصيرفي قبل التحاقه

بفندق موفتيك الهرم، منصب مدير عام فندق موفتيك الكويت.



من أهمهم: سي إن إن إيه، رئيس قسم العمليات لدى LGEGD، إم بي شن، المدير العام المساعد لدى LGEGD، لا إنش كيم، رئيس شركة إل جي الشرق الأوسط والريفية، كيه أس بارك، رئيس تسويق ومبيعات منتجات إل جي ما وراء البحار، إقبال اليوسف، الرئيس والرئيس التنفيذي لمجموعة اليوسف، وركاض هاشم، المدير العام لدى اليوسف إلكترونيكس

مجموعة اليوسف تفتتح صالة عرض في مجمع ابن بطوطة

افتتحت مجموعة اليوسف، الموزع لمنتجات شركة إل جي LG الإلكترونيات، صالة عرض للأجهزة الإلكترونية والأجهزة المنزلية.

وقال الرئيس التنفيذي لمجموعة اليوسف إقبال اليوسف: "تضيف مجموعة اليوسف مزيداً من القيمة لعلامة إل جي التجارية في دولة الإمارات المتحدة من خلال افتتاح المزيد من صالات العرض، كصالة العرض في مركز ابن بطوطة". وقال إن هذه الصالة تأتي ضمن استراتيجية المجموعة لتقديم مستوى رفيع من الخدمات للمستهلكين.

من جهته، قال رئيس تسويق ومبيعات منتجات إل جي ما وراء البحار كيه أس بارك، "يأتي افتتاح صالة العرض في إطار الخدمات التي تسعى إل جي لتقديمها إلى المستهلكين.

وكانت مجموعة اليوسف المنتهت حديثاً معرضاً في رأس الخيمة، وهي تسعى لافتتاح صالات عرض جديدة في المشاريع التجارية الحديثة في جميع أنحاء دولة الإمارات.

يذكر أن لمجموعة اليوسف علاقات قوية مع العديد من العلامات التجارية العالمية "شيفروليه"، و"ياماها"، و"دايهايتسو"، و"دايوي"، و"سوزوكي" في قطاع المركبات ومع شركة "إل جي"، و"CNNet"، و"Concerto-Aspect"، و"إيسون"، و"NBC"، وغيرها في قطاع تقنية المعلومات والاتصالات.

"العربية الاقتصادية" على الإنترنت

أطلقت قناة العربية التلفزيونية مؤخراً "العربية الاقتصادية" على شبكة الإنترنت خلال ندوة من سلسلة لقاءات

تنظمها القناة حول أفاق الإعلام العربي الاقتصادي للرئيس والمكتوب الحالي والمقترحات المطلوبة لتطوير الاقتصاد العربي.

وتهدف "العربية الاقتصادية" إلى تسليط الضوء على خطط القناة التوسعية في مجال تغطية أخبار الأسواق العربية والعالمية.



« قنيل غاندي »



عائلة شركة هويليت باكارد HP مديراً عاماً لجموعة النظم الشخصية في منطقة الشرق الأوسط

وهو يتمتع بخبرة تمتد لخمس وعشرين عاماً في قطاع تكنولوجيا المعلومات. وشغل أنيل مناصب عدة شملت إدارة قنوات البيع والتوزيع وأعمال ونشاطات مجموعة النظم الشخصية وأخيراً منصب نائب رئيس عمليات تكنولوجيا المعلومات.

« مروان شحادة »



تم تعيينه مديراً تنفيذياً لـ "الخطيم كابيتال" وهي وحدة الاستثمار وتطوير الأعمال لجموعة الخطيم. وكان شحادة قد انضم إلى المجموعة في العام 2003، ليُشغل منصب المدير المالي للمشروع دبي فيستيفال سيتي.

« هادي علي »



تمت ترقيته ليُشغل منصب مساعد للمدير التنفيذي (EAM) في منتجع رانديس ساس الشارقة حيث سيكون مسؤولاً عن قسم الماكولات والمشروبات. ويملك علي الذي يبلغ من العمر 40 عاماً، خبرة 20 عاماً في قطاع الفنادق، وسبق أن عمل في فنادق دبي والشارقة وفي سقراط راسه في الولايات المتحدة الأمريكية.

« رافي توريكيان »



تم تعيينه مديراً للمبيعات والتسويق في فندق إنتركونتيننتال أوف فاندوم في بيروت، لبنان. وانضم توريكيان إلى الخطيم في العام 2001 شاعلاً منصب مدير تنفيذي للمبيعات وعمل منذ ذلك الحين في العديد من المناصب الحيوية في قسم المبيعات والتسويق.

« محمد بن مزيد »



التوجيهي تم تعيينه مديراً عاماً للـ «خزينة في البنك السعودي البريطاني» وجاء تعيين التوجيهي في هذا المنصب نظراً لكفاءته وتفانيه في العمل، ودرجة تأهيله العلمية إلى جانب خبرته العملية التي اكتسبها خلال فترة عمله في البنك.

« علي حسين الدروزي »

عينه بنك الخليج الدولي ممثلاً رئيسياً في المكتب التمثيلي للبنك في أبو ظبي الذي تم افتتاحه في العام 1990. وكان الدروزي التحق بالبنك في البحرين في العام 1992 وشغل مواقع عدة في مجالات التوثيق والائتمان والتسويق. وقد عمل قبل ذلك في مؤسسة «برايس ووتر هاوس» وبنك البحرين والشرق الأوسط وسيكيوريتي باسيفيك ناشيونال بنك.

« هيفيل عجيل »



عينه مصرف الإمارات الإسلامي مديراً عاماً جديداً لقسم الخدمات المصرفية للأفراد في خطوة من شأنها تعزيز خدمات المصرف للخصصة للأفراد. وسيعمل عجيل وهو خبير في شؤون الخدمات المالية منذ أكثر من 15 سنة، على تنمية محفظته بمشروعات عديدة منها تأسيس نظام مخصص للحملات التي يطلقها المصرف.

« محمد الشردان »



تم ترقيته إلى نائب المدير التنفيذي للشركة الأوسط لشركة «سوفتوير أج (Software AG)». ويعتبر هذا المنصب الأعلى بين المناصب التي يصل إليها شخص عربي في هذه الشركة الألمانية. وقد التحق الشردان بالشركة في شهر كانون الثاني/يناير من هذا العام كمدير لتطوير الأعمال في الشرق الأوسط، وتحت ترقيته نظراً لما حققه خلال الأشهر المنصرمة من إنجازات.

« أندرياس بوسار »



عين مدير عام منتجع هيلتون الكويت ويحظى بخبرة كبيرة في مجال الإدارة في مناطق مختلفة من العالم علماً أنه يعمل مع هيلتون إنترناشيونال منذ 30 سنة حصص خلالها جوائز عديدة في أوروبا، الشرق الأوسط، آسيا وأستراليا.

« عبد الله قاسم »

تم تعيين عبدالله قاسم عضواً في مجلس الإدارة الإقليمي لفيزا إنترناشيونال في منطقة أوروبا الوسطى والشرق الأوسط وأفريقيا. ويشغل قاسم منصب المدير العام للتقنية المعلومات وقسم الاتصالات و Buzz في مجموعة بنك الإمارات، كما يشغل منصب رئيس مجلس إدارة تشوروك إنترناشيونال، التابعة للبنك، إضافة إلى منصب رئيس مجلس إدارة شركة «الإمارات لوبالتي الكو».

« رؤوف روس »

تمت ترقيته لمنصب نائب الرئيس والمدير العام لشركة Com 3 في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. وقبل انضمامه إلى الشركة شغل روس مناصب قيادية عدة في مؤسسة شبكات Redback وتقنيات لوسميت ومؤسستي GE Capital و IBM وهو يتمتع بخبرة 20 عاماً كمدير مبيعات في قطاع التكنولوجيا وشبكات البيانات.

« علي عبد الله »

أعلن بنك طيب في البحرين عن تعيين علي عبد الله رئيساً لتسويق الأفراد والمؤسسات المصرفية في مجلس التعاون. وقد عمل عبد الله، من قبل لدى بنك كاليون البحريني للاستثمار، حيث كان رئيساً للمبيعات في أسواق المال لمدة 5 سنوات، كما شغل عدداً من الوظائف في كل من سبقي بنك، البنك الأهلي المتحد، ووكالة رويترز.

« هيلين ستانكسكاس »



تم تعيينه نائب رئيس الشؤون المالية لجموعة فنادق بافاريا الصحاوية. ويتخذ ستانكسكاس من الكتب الاقليمي لفنادق بافاريا العالية في مدينة دبي لعلام مقرر أنه وهو يتمتع بخبرة 19 عاماً في هذا المجال ويتميز بتفكيره الاستراتيجي.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Ammal
Miskara Center, Mme Curie St.
P.O. BOX: 1136194 BEIRUT
Tel : + 961 1 780200 - 353577
Fax: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@aliktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Ammal
Dir Al Witan
PO BOX: 5157
RIVADY 11422
TEL : 966 1 4778624
FAX : 966 1 4784946
E-MAIL: rowan@witan.net.sa

U.A.E. (Regional office)

Al-Iktissad Wal-Ammal
P.O. BOX 59034
DEIRA - DUBAI
TEL : 971 4 294 1441
TEL : 971 4 294 1035
E-MAIL: rowan@emirates.net.ae

KUWAIT

P.O. BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL : 965 2416647 - 2441231
FAX : 965 2416648

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
83 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL : +33 1 40883574
FAX : +33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL : +813 3584620
FAX : +813 35855628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL : + 6 3 7229 6923
FAX : + 6 3 7229 7115
E-MAIL: pmm@pmmj.com.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHILSKAYA NADREZHINA
DOM 11/15, AP. 152
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL : + 7 095 911 2762, 912 1346
FAX : + 7 095 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG
145, DANGU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL : + 82-2 739 7841
FAX : + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL : + 21 654 40 00
FAX : + 21 654 40 04

TURKEY

L. E. MURAT EFE
EMAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 54330 I. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL : + 90 212 281 31 69
FAX : + 90 212 281 31 66
E-MAIL: m.e.f@mediasat.com.tr

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWER INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 17U
TEL : +44-207 592 8326
FAX : +44-207 592 8336
E-MAIL: tbeeston@publicis.com

U.S.A. CANADA, PUERTO RICO

ADMARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL : + 1 212 213 8408
FAX : + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE
SOUTHPORT, CT 06490
TEL : + 1 203 319 1000
FAX : + 1 203 319 1004

Advertisers' Index

- ABOU NAWAS HOTEL -TUNIS	121
- ACER	75
- AL BUSTAN RESIDENCE	123
- AL RAJHI	107
- AL SALAM BANK	70
- AMLAK FINANCE	33
- ARAB BANK	GP
- ARABIAN CONSTRUCTION CO.	96
- ARAMEX INTERNATIONAL	167
- AUDI/ SAMACO	105
- AZZARO	85
- BANQUE LIBANO-FRANCAISE	125
- BARTHELAY/ BARAKAT JEWELRY	57
- BLOM BANK	11
- BRIDGESTONE	49
- CADILLAC	143
- CHAINE DES HOTELS ABOU NAWAS	151
- CISCO SYSTEMS	91
- CONCORD WATCH	53
- CORUM	63
- DHL	80
- DIOR	OB
- DUBAI INVESTMENT	29
- DUNHILL	13
- EAGLE LINE	95
- FUJITSU SIEMENS	101
- GIRARD PERREGAUX	45
- HYUNDAI MOTOR CO.	18-19
- ISTITHMAR	37
- IWC	9
- JAEGER- LE COULTRE	5
- LE ROYAL HOTEL	145
- MADINAT AL ARAB	24-25
- MAN INVESTMENTS	67
- MARINA HAMAMET	157
- MEA	163
- MEDGULF	171
- MERCEDES - BENZ	51
- MTC VODAFONE	IBC
- NATIONAL BANK OF DUBAI	Binded
- NOKIA NETWORKS	15
- OMEGA	IFC
- ORACLE	61
- PATEK PHILIPPE	27
- PIAGET	40-41
- PWC LOGISTICS	103
- QATAR TOURISM AUTHORITY	137
- RADO/WATCH GROUP	35
- RAYMOND WEIL	31
- ROTANA HOTELS	117
- ROYAL JORDANIAN	88
- SAIFI PEARL/ MOUAWAD PROJECTS	153
- SANNINE ZINETH LIBNAN	131
- SAUDI GENERAL INSURANCE CO	99
- SGBL	113
- SHELL	65
- SOMOCER	149
- VACHERON CONSTANTIN	21
- VERTU	7

لمه، العراق والمستقبل المشرق. وسيحققه.

جديدة للاتصالات وكان لنا الدور الرئيسي في تأسيس ودعم عدة برامج اجتماعية وثقافية إلى جانب رعاية الفرق الرياضية. فمننا يواجينا بسامطة. لأننا كعراقيين نعمل كي نكون لوطننا مستقبله المشرق. ونحن بكل اعتزاز جزء منه.

لده هو أن يجد من يؤمن بقدراته. ومن يدرك أن الأحلام الكبيرة تحتاج المشاخ تم تتحقق. ونحن في mtc atheer نرى الأشياء من هذا المنظار. لهذا لنا على مدى السنتين الماضيتين. بأكثر من التجهيزات. استثمرنا في مستقبل البلد الذي نؤمن به. وعمدنا إلى رفع مستوى الحياة عبر مجموعة من ات التقنية، والشبكة الأوسع والأكثر تقدماً. لكننا نوجيها في العراق. أضفنا رؤية



DIOR HOMME

THE NEW MEN'S FRAGRANCE

العطر الرجالي الجديد



Dior